# TEORÍA DE LA CLASE OCIOSA

THORSTEIN VEBLEN

Ediciones elaleph.com

Editado por
el**aleph**.com

# I

## Introducción

La institución de una clase ociosa se encuentra en su máximo desarrollo en los estadios superiores de la cultura bárbara por ejemplo, en la Europa feudal o el Japón feudal. En tales comunidades se observa con todo rigor la distinción entre las clases; y la característica de significación económica más saliente que hay en esas diferencias de clases es la distinción mantenida entre las tareas propias de cada una de las clases. Las clases altas están consuetudinariamente exentas o excluidas de las ocupaciones industriales y se reservan para determinadas tareas a las que se adscribe un cierto grado de honor. La más importante de las tareas honorables en una comunidad feudal es la guerra; el sacerdocio ocupa, por lo general, el segundo lugar. Si la comunidad bárbara no es demasiado belicosa, el oficio sacerdotal puede tener la preferencia, pasando entonces el de guerrero a ocupar el segundo lugar. En cualquier caso, con pocas excepciones, la regla es que los miembros de las clases superiores -tanto guerreros

como sacerdotes -estén exentos de tareas industriales y que esa exención sea expresión económica de su superioridad de rango. La India brahmánica ofrece un buen ejemplo de la exención de tareas industriales que disfrutan ambas clases sociales. En las comunidades que pertenecen a la cultura bárbara superior hay una considerable diferenciación de subclases dentro de lo que puede denominarse -en términos amplios -la clase ociosa; hay entre esas subclases una diferenciación paralela de ocupaciones. La clase ociosa comprende a las clases guerrera y sacerdotal, junto con gran parte de sus séquitos. Las ocupaciones de esa clase están diversificadas con arreglo a las subdivisiones en que se fracciona, pero todas tienen la característica común de no ser industriales. Esas ocupaciones no industriales de las clases altas pueden ser comprendidas, en términos generales, bajo los epígrafes de gobierno, guerra, prácticas religiosas y deportes.

En una etapa anterior, pero no la primera, de la barbarie, encontramos la clase ociosa menos diferenciada. Ni las distinciones de clase ni las que existen entre las diversas ocupaciones de la clase ociosa, son tan minuciosas ni tan intrincadas como en los estadios posteriores. Los isleños de la Polinesia ofrecen en términos generales un buen ejemplo de esta etapa, con la salvedad de que -debido a la ausencia de caza mayor -la profesión de cazador no ocupa en el esquema de su vida el lugar de honor habitual. La comunidad islandesa de la época de las *sagas* ofrece también un buen ejemplo de este tipo. En tales comunidades hay una distinción rigurosa entre las clases y entre las ocupaciones peculiares a cada una de ellas. El trabajo manual, la industria, todo lo que ten-

ga relación con la tarea cotidiana de conseguir medios de vida es ocupación exclusiva de la clase inferior. Esta clase inferior incluye a los esclavos y otros seres subordinados y generalmente comprende también a todas las mujeres. Si hay varios grados de aristocracia, las mujeres de rango más elevado están por lo general exentas de la realización de tareas industriales o por lo menos de las formas más vulgares de trabajo manual. En cuanto a los hombres de las clases superiores, no sólo están exentos de toda ocupación industrial, sino que una costumbre prescriptiva lo descalifica para desempeñarlas. La serie de tareas que tienen abiertas ante sí está rígidamente definida. Como en el estadio superior de que ya se ha hablado, esas tareas son el gobierno, la guerra, las prácticas religiosas y los deportes. Esas cuatro especies de actividad rigen el esquema de la vida de las clases elevadas y para los miembros de rango superior -los reyes o caudillos - son las únicas especies de actividad permitidas por el sentido común o la costumbre de la comunidad. Cuando el esquema está plenamente desarrollado, hasta los deportes son considerados como de dudosa legitimidad para los miembros de rango superior. Los grados inferiores de la clase ociosa pueden desempeñar otras tareas, pero son tareas subsidiarias de algunas de las ocupaciones típicas de la clase ociosa. Tales son, por ejemplo, la manufactura y cuidado de las armas y equipos bélicos y las canoas de guerra, la doma, amaestramiento y manejo de caballos, perros, halcones, la preparación de instrumentos sagrados, etc. Las clases inferiores están excluidas de estas tareas honorables secundarias, excepto de aquellas que son de carácter netamente industrial y

sólo de modo remoto se relacionan con las ocupaciones típicas de la clase ociosa.

Si retrocedemos un paso más desde esta cultura bárbara ejemplar a etapas inferiores de barbarie, ya no encontramos la clase ociosa en forma plenamente desarrollada. Pero esta barbarie inferior muestra los usos, motivos y circunstancias de las que ha surgido la institución de una clase ociosa e indica los primeros pasos de su desarrollo. Son ejemplos de estas fases más primitivas de la diferenciación varias tribus nómadas cazadoras de diversas partes del mundo. Puede tomarse como ejemplo adecuado cualquiera de las tribus cazadoras norteamericanas. No es posible afirmar que haya en esas tribus una clase ociosa definida. Hay una diferenciación de funciones y una distinción de clases basada en ella, pero la exención del trabajo de la clase superior no ha avanzado aún lo suficiente para que pueda serle plenamente aplicable la denominación de «Clase ociosa». Las tribus que se encuentran en este nivel económico han llevado la diferenciación económica a un punto en que se hace una distinción marcada entre las ocupaciones de los hombres y las de las mujeres y esta distinción tiene carácter valorativo (invidious)[1]

---

[1] Utilizo la palabra «valorativo», aquí y en el resto de la obra, para traducir el término inglés invidious empleado por Veblen. Ese calificativo significa de ordinario denigrante, envidioso u odioso. Pero como explica más adelante (pp. 412) el autor, le da un sentido distinto: «Se emplea el término en sentido técnico, para describir una comparación de personas con objeto de escalonarlas y graduarlas con respecto a la valía o valor relativos de cada una de ellas en sentido estético o moral y conceder, y definir así los grados relativos de agrado con que pueden ser legítimamente contempladas por sí mismas y por las demás. Una comparación valorativa (invidious) es un proceso de valoración de las personas con respecto a su valía»

En casi todas estas tribus las mujeres están adscritas, por una costumbre prescriptiva, a aquellos trabajos de los que surgen, en el estadio siguiente, las ocupaciones industriales propiamente dichas. Los hombres están exentos de esas tareas vulgares y se reservan para la guerra, la caza, los deportes y las prácticas devotas. En esta materia se hace con frecuencia una discriminación rigurosa.

Esta división del trabajo coincide con la distinción entre la clase trabajadora y la clase ociosa, tal como aparece en la cultura bárbara superior. Al avanzar la diversificación y especialización de ocupaciones, la línea divisoria así marcada viene a separar las ocupaciones industriales de las no industriales. El modelo de donde ha derivado la industria posterior no está constituido por las ocupaciones propias del hombre en el anterior estadio bárbaro. En el desarrollo posterior ese tipo sobrevive solamente en ocupaciones no clasificadas como industriales; guerra, política, deportes, ciencia y el oficio sacerdotal.

Las únicas excepciones notables son una parte de la industria pesquera y ciertas ocupaciones ligeras que es dudoso puedan ser calificadas como industria, tales como la manufactura de armas, juguetes e instrumentos para los deportes. Virtualmente todas las tareas industriales son una excrecencia de lo que en la comunidad primitiva bárbara se clasifica como trabajo de las mujeres.

En la cultura bárbara inferior, el trabajo de los hombres no es menos indispensable para la vida del grupo que el realizado por las mujeres. Es incluso posible que el trabajo del hombre contribuya tanto como el de la mujer al abasteci-

miento de alimentos y de las demás cosas que necesita consumir el grupo. Tan evidente es este carácter «productivo» del trabajo de los hombres, que en las obras corrientes de economía se considera el trabajo del cazador como tipo de la industria primitiva. Pero no es así como opina el bárbaro. A sus propios ojos no es un trabajador y no ha de clasificárselo a este respecto junto con las mujeres; ni debe clasificarse tampoco su esfuerzo juntamente con el tráfago (*drudgery)* de las mujeres, como trabajo o industria, de modo que sea posible confundirlo con aquél. En todas las comunidades bárbaras hay un profundo sentido de la disparidad existente entre el trabajo del hombre y el de la mujer. El trabajo del hombre puede estar encaminado al sostenimiento del grupo, pero se estima que lo realiza con una excelencia y eficacia de un tipo tal que no puede compararse sin desdoro con la diligencia monótona de las mujeres.

Si retrocedemos un paso más atrás en la escala cultural encontramos -en los grupos salvajes -que la diferenciación de tareas es aún menos complicada y la distinción valorativa entre clases y tareas menos consistente y rigurosa. Es difícil encontrar ejemplos inequívocos de una cultura salvaje primitiva. Son pocos los grupos clasificados corno «salvajes» que no presentan rastros de una regresión desde un estadio cultural más avanzado. Pero hay grupos -algunos de los cuales no son, aparentemente, resultado de una regresión -que presentan, con alguna fidelidad, los rasgos del salvajismo primitivo. Su cultura difiere de la cultura de las comunidades bárbaras en la ausencia de una clase ociosa y en la ausencia, en gran medida, del ánimo o actitud espiritual en que des-

cansa la institución de una clase ociosa. Esas comunidades de salvajes primitivos en las que no hay jerarquía de clases económicas no constituyen sino una fracción pequeña y poco importante de la raza humana. El mejor ejemplo de esta fase cultural lo ofrecen las tribus de los andamanes y todas las de los Montes Nilguiri. El esquema de la vida de estos grupos en la época de su primer contacto con los europeos parece haber sido casi típico por lo que respecta a la ausencia de una clase ociosa. Pueden citarse otros ejemplos, los aínos de Yezo y, aunque es más dudoso, algunos grupos bosquimanos y esquimales. Ciertas comunidades de indios pueblo son incluidas con menos seguridad, en la misma clase. Muchas de las comunidades aquí citadas, si no todas, pueden muy bien ser casos de degeneración de una barbarie superior más bien que portadoras de una cultura que no haya estado nunca por encima de su nivel actual, Caso de ser así, sólo por extensión pueden ser aceptados para nuestro actual propósito; pero pueden servir, a pesar de todo, como ejemplo, de la misma manera que si fuesen realmente poblaciones «primitivas»

Estas comunidades que no tienen una clase ociosa definida presentan también otras semejanzas en su estructura social y modo de vida. Son grupos pequeños y de estructura (arcaica) simple; son, por lo general, pacíficos y sedentarios; son pobres y la propiedad individual no es una característica dominante de su sistema económico. Pero no se sigue de ello que sean las comunidades más pequeñas que existen, ni que su estructura social sea, en todos los aspectos, la menos diferenciada, ni tampoco que esta clase abarque necesaria-

mente a todas las comunidades primitivas que no tienen sistema definido de propiedad individual. Lo que sí es de notar es que esta clase de comunidades parece incluir los grupos pacíficos de hombres primitivos -acaso todos los grupos característicos pacíficos-. El rasgo común más notable de los miembros de tales comunidades es cierta ineficacia amable cuando se enfrentan con la fuerza o con el fraude.

Los datos que nos ofrecen los usos y los rasgos culturales de las comunidades que se hallan en un estadio bajo de desarrollo indican que la institución de una clase ociosa ha surgido gradualmente durante la transición del salvajismo primitivo a la barbarie; o dicho con más precisión, durante la transición de unos hábitos de vida pacíficos a unas costumbres belicosas. Las condiciones necesarias al parecer para que surja una clase ociosa bien desarrollada son: 1) la comunidad debe tener hábitos de vida depredadores (guerra, caza mayor, o ambas a la vez); es decir, los hombres, que constituyen en estos casos la clase ociosa en proceso de incoación, tienen que estar habituados a infligir daños por la fuerza y mediante estratagemas; 2) tiene que haber posibilidades de conseguir medios de subsistencia suficientemente grandes para permitir que una parte considerable de la comunidad pueda estar exenta de dedicarse, de modo habitual, al trabajo rutinario. La institución de una clase ociosa es la excrecencia de una discriminación entre tareas, con arreglo a la cual algunas de ellas son dignas y otras indignas. Bajo esta antigua distinción son tareas dignas aquellas que pueden ser clasificadas como hazañas; indignas, las ocupaciones de vida cotidiana en que no entra ningún elemento apreciable de proeza.

Esta distinción tiene escaso significado en una comunidad industrial moderna y ha recibido, en consecuencia, poca atención por parte de los economistas. Vista a la luz de ese sentido común moderno que preside los estudios de economía, parece meramente formal y no sustancial. Pero persiste con gran tenacidad como lugar común preconcebido incluso en la vida moderna, como se ve, por ejemplo, en la aversión por las ocupaciones serviles. Es una distinción de tipo personal, de superioridad e inferioridad. En los estadios culturales primitivos en los que la fuerza del individuo contaba de modo más inmediato y evidente en la modelación del curso de los acontecimientos, la hazaña tenía un gran valor en el esquema general de la vida cotidiana. El interés se centraba en mayor grado alrededor de este hecho. En consecuencia, una distinción basada en estos fundamentos parecía más imperativa y definitiva entonces que hoy. Por ello, en cuanto hecho que forma parte de la secuencia del desarrollo, la distinción es sustancial y descansa en bases suficientemente válidas y poderosas.

El fundamento en que se basa habitualmente cualquier discriminación entre hechos cambia con el interés que determina el modo de considerar esos hechos. Son sobresalientes y sustanciales los hechos iluminados por el interés dominante en la época. Cualquier base de distinción resultará, en apariencia, sin importancia para quienquiera que habitualmente considere los hechos de que se trate desde un punto de vista distinto y los evalúe para una finalidad diferente. El hábito de distinguir y clasificar los diversos fines y direcciones de actividad prevalece necesariamente siempre y

en todas partes, porque es indispensable para elaborar una teoría o esquema general de la vida que sea útil en la práctica. El punto de vista particular o la especial característica que se toma como definitiva en la clasificación de los hechos de la vida depende del interés en consideración al cual se trata de hacer la discriminación de los hechos. Por consiguiente, los fundamentos de la discriminación y las formas de procedimiento para hacer la clasificación cambian según avanza el desarrollo de la cultura, porque cambia también la finalidad en gracia a la cual son aprehendidos los hechos de la vida y, en consecuencia, el punto de vista adoptado. Así, las características que se reconocen como sobresalientes y decisivas de una serie de actividades o de una clase social en un estadio de cultura no conservarán la misma importancia relativa para los propósitos de la clasificación en ningún estadio subsiguiente.

Pero el cambio de tipos y punto de vista es gradual y rara vez produce la subversión o la supresión total de un punto de vista que ha sido aceptado en un momento dado. De ordinario, se hace una distinción entre ocupaciones industriales y no industriales, y esta distinción moderna es una forma trasmutada de la distinción bárbara entre hazaña y tráfago. El juicio popular siente como intrínsecamente distintas tareas como la guerra, la política, el culto y las diversiones públicas, de un lado, y el trabajo relacionado con la elaboración u obtención de los medios materiales de vida, de otro. La línea de demarcación no es la misma que existía en el esquema bárbaro, pero la distinción fundamental no ha caído en desuso.

En efecto, la distinción tácita -de sentido común -hoy practicada consiste en que sólo debe considerarse como industrial un esfuerzo cuya finalidad última sea la utilización de algo no humano. No se cree, por ejemplo, que la utilización coactiva del hombre por el hombre sea función industrial, pero se clasifica como actividad industrial todo esfuerzo encaminado a elevar la vida humana aprovechando el medio ambiente no humano. Los economistas que mejor han conservado y adaptado la tradición clásica postulan generalmente el «poder del hombre sobre la naturaleza» como hecho característico de la productividad industrial. Este poder industrial sobre la naturaleza incluye el poder del hombre sobre las bestias y sobre todas las fuerzas elementales. De este modo se traza una línea entre la humanidad y el resto de la creación.

En otros tiempos y entre los hombres imbuidos de prejuicios de tipo diferente, la línea no se dibuja con tanta precisión como hoy. En la concepción de la vida salvaje o bárbara, la línea divisoria se traza en sitio distinto y de modo diferente. En todas las comunidades que se encuentran en el estadio del salvajismo hay un sentido alerta y penetrante de la antítesis entre dos grupos de fenómenos, en uno de los cuales se incluye a sí mismo el bárbaro, en tanto que en el otro coloca sus medios de vida. Se siente que hay una antítesis entre los fenómenos económicos y los no económicos, pero no se concibe a la manera moderna; no es una antítesis entre el hombre y el resto de la creación, sino entre las cosas animadas y las inertes.

Puede que sea un exceso de precaución explicar hoy que la noción bárbara que se intenta expresar aquí con el término «animado» no abarca todas las cosas vivas y comprende, en cambio, muchas que no lo son. Fenómenos naturales impresionantes, tales como una tormenta, una enfermedad, una catarata, son considerados como «animados», en tanto que las frutas y las hierbas e incluso animales poco notorios como moscas, gusanos, turones, ovejas, etc., no son aprehendidos de ordinario como animados, excepto cuando se los considera en colectividad. Tal como aquí se emplea, el término no implica necesariamente que more en esas cosas un alma o espíritu. El concepto incluye aquellas cosas que el animista salvaje o bárbaro aprehende como formidables en virtud de un hábito real o imputado de iniciar acciones. Esta categoría comprende un gran número de objetos y fenómenos naturales. Tal distinción entre lo inerte y lo activo persiste aún en los hábitos mentales de personas irreflexivas y afecta todavía profundamente la teoría dominante de la vida humana y de los procesos naturales; pero no penetra nuestra vida cotidiana con la extensión o consecuencias prácticas de gran alcance, visibles en los estadios anteriores de cultura y creencias.

Para la mente del bárbaro la elaboración y utilización de lo que ofrece la naturaleza inerte es una actividad que se encuentra en un plano totalmente distinto de sus tratos con cosas y fuerzas «animadas». La línea de demarcación podrá ser vaga y movible, pero la distinción general es suficientemente real e imperativa para influir en el esquema bárbaro de la vida. La fantasía bárbara imputa a la clase una actividad

dirigida a algún fin. Es este desarrollo teleológico de una actividad lo que constituye un objeto de fenómeno en hecho «animado». Dondequiera que el ingenuo salvaje o bárbaro se encuentra con una actividad que lo estorba, la interpreta en los únicos términos que están a su alcance -los términos dados inmediatamente en su conciencia de sus propios actos-. Asimila, pues, esa actividad a la acción humana y los objetos activos al agente humano. Los fenómenos de este carácter -en especial aquellos notablemente formidables o desconcertantes -tienen que ser afrontados con un espíritu diferente y una habilidad de distinta especie de los requeridos para manejar cosas inertes. Ocuparse con éxito de tales fenómenos es más bien hazaña que industria. Es demostración de pureza, no de diligencia.

Guiada por esta discriminación ingenua entre lo inerte y lo animado, las actividades del grupo social primitivo tienden a dividirse en dos clases, que en términos modernos pueden denominarse hazaña e industria. La industria es el esfuerzo encaminado a crear una cosa nueva con una finalidad nueva que le es dada por la mano moldeadora de quien la hace empleando material pasivo («bruto»); mientras que la hazaña, en cuanto produce un resultado útil para el agente, es la conversión hacia sus propios fines de energías anteriormente encaminadas por otro agente a algún otro fin. Hablamos aún de «materia bruta» con algo de la concepción bárbara que da un profundo significado al término.

La distinción entre hazaña y tráfago coincide con una diferencia entre los sexos. Difieren éstos no sólo en estatura y fuerza muscular, sino -acaso más decisivamente -en tempe-

ramento, y esta diferencia tiene que haber dado origen, desde tiempos muy remotos, a una división del trabajo correspondiente a aquélla. La serie de actividades que en términos generales caen bajo la denominación de hazaña corresponden al varón como más fuerte, más robusto y más capaz de una tensión violenta y repentina, y más fácilmente inclinado a la autoafirmación, la emulación activa y la agresión. Las diferencias de robustez, de carácter fisiológico y de temperamento que hay entre los miembros del grupo primitivo pueden ser pequeñas; de hecho, en algunas de las comunidades más arcaicas que -conocemos como por ejemplo, las tribus de los andamanes-, parecen ser relativamente pequeñas y sin importancia. Pero en cuanto ha comenzado una diferenciación de funciones basada en las líneas marcadas por esta diferencia de físico y de ánimo, se amplía la diferencia originaria de sexos. Se produce entonces un proceso acumulativo de adaptación selectiva a la nueva distribución de tareas, especialmente si el *habitat* o la fauna con que el grupo está en contacto son de un tipo que exige el ejercicio de las virtudes más vigorosas. La persecución habitual de la caza mayor exige un empleo frecuente de las cualidades viriles de robustez, agilidad y ferocidad y, por tanto, difícilmente puede dejar de apresurar y ensanchar la diferencia de funciones entre los sexos. Y en cuanto el grupo entra en contacto hostil con otros grupos, la divergencia de función adoptará la forma desarrollada de una distinción entre lo que es hazaña y lo que es industria.

En tal grupo depredador de cazadores, la lucha y la caza vienen a constituir el oficio de los hombres físicamente ap-

tos. Las mujeres hacen el resto del trabajo que hay que realizar -los demás miembros del grupo que no son aptos para llevar a cabo el trabajo propio de los hombres son clasificados a este propósito con las mujeres-. Ahora bien, la lucha y la caza a que se dedican los hombres son dos tareas que tienen el mismo carácter general. Ambas son de naturaleza depredadora; tanto el guerrero como el cazador cosechan donde no han sembrado. Su demostración agresiva de fuerza y sagacidad difiere evidentemente de la asidua y rutinaria transformación de materiales que realizan las mujeres; no puede calificarse de trabajo productivo sino más bien de adquisición de sustancias por captura. Siendo ésta el trabajo del hombre bárbaro en su forma más desarrollada y más diferenciada del trabajo de las mujeres, todo esfuerzo que no implique una proeza visible viene a ser indigno del varón. Conforme va ganando consistencia la tradición, el sentido corriente de la comunidad le exige un canon de conducta, de tal modo que en ese estadio cultural para el hombre que se respete no es moralmente posible ninguna tarea ni adquisición que no tenga por base una proeza -fuerza o fraude-. Cuando mediante una muy prolongada costumbre se consolidan en el grupo unos hábitos de vida depredadores, la matanza y destrucción de los competidores en la lucha por la existencia que tratan de resistirlo o burlarlo, el domeñar y reducir a subordinación aquellas fuerzas extrañas que no se presentan en el medio como refractarias a su voluntad se convierten en el oficio acreditado del hombre cabal dentro de la economía social. Esta distinción teórica entre la hazaña y el tráfago está tan tenaz y escrupulosamente arraigada en

muchas tribus cazadoras, que el hombre no puede llevar al hogar la caza que ha matado, sino que tiene que enviar a su mujer para que realice esa tarea inferior.

Como ya se ha indicado, la distinción entre hazaña y tráfago es una distinción entre ocupaciones que tiene carácter valorativo. Aquellas ocupaciones clasificadas como proezas son dignas, honorables y nobles; las que no contienen ese elemento de hazaña y especialmente aquellas que implican servidumbre o sumisión son indignas, degradantes e innobles. Los conceptos de dignidad, valor u honor, aplicados a las personas o a las conductas, tienen una importancia de primer orden en el desarrollo de las clases y las distinciones de clase y es, por tanto, necesario decir algo acerca de su origen y significado. Su base psicológica puede ser expuesta esquemáticamente como sigue:

Por necesidad selectiva el hombre es un agente. Es, a su propio juicio, un centro que desarrolla una actividad impulsora -actividad «teológica»-. Es un agente que busca en cada acto la realización de algún fin concreto, objetivo e impersonal. Por el hecho de ser tal agente tiene gusto por el trabajo eficaz y disgusto por el esfuerzo fútil. Tiene un sentido del mérito de la utilidad (*serviceability*) o eficiencia y del demérito de lo fútil, el despilfarro o la incapacidad. Se puede denominar a esta actividad o propensión «instinto del trabajo eficaz» (*instinct of workmanship*)[2]. Donde quiera que las circunstancias o tradiciones de la vida llevan a una comparación habitual de una persona con otra en punto a eficacia, el instinto del trabajo eficaz tiende a crear una comparación valorativa o deni-

[2] Véase la nota sobre terminología, p. 11[T.]

grante. La medida en que se produzca este resultado depende, en gran parte, del temperamento de la población. En toda comunidad en donde se hacen habitualmente tales comparaciones valorativas, el éxito patente se convierte en un fin buscado por su propia utilidad como base de estimación. Se consigue la estima y se evita el desdoro poniendo de manifiesto la propia utilidad, El resultado es que el instinto del trabajo eficaz se exterioriza en una demostración de fuerza que tiene sentido emulativo.

Durante aquella fase primitiva de desarrollo social en que la comunidad es aún habitualmente pacífica, acaso sedentaria, y no tiene un sistema desarrollado de propiedad individual, la eficiencia del individuo se demuestra de modo especial y más consistente en alguna tarea que impulse la vida del grupo. La emulación de tipo económico que se produzca en tal grupo será, sobre todo, emulación en el terreno de la utilidad industrial. A la vez, el incentivo que impulsa a la emulación no es fuerte ni su alcance grande.

Cuando la comunidad pasa del salvajismo pacífico a una fase de vida depredadora, cambian las condiciones de la emulación. Aumenta el alcance y la urgencia de las oportunidades y los incentivos de la emulación. La actividad de los hombres toma cada vez más el carácter de hazaña; y se hace cada vez más fácil y habitual la comparación valorativa de un cazador o guerrero con otro. Los trofeos -prueba tangible de las proezas -encuentran un lugar en los hábitos mentales de los hombres como accesorios que adornan la vida. El botín, los trofeos de la caza o de la *razzia* pasan a ser considerados como demostración de fuerza preeminente. La agresión se

convierte en forma acreditada de acción y el botín sirve -*prima facie* -como prueba de una agresión afortunada. En este estadio cultural la forma acreditada y digna de autoafirmación es la lucha; y los objetos o servicios útiles obtenidos por captura o coacción sirven de prueba convencional de que la lucha ha tenido un desenlace feliz. Como consecuencia de ello -y por contraste -la obtención de cosas por medios distintos a la captura viene a ser considerada como indigna de un hombre en su mejor condición. Por la misma razón la práctica del trabajo productivo o la ocupación en servicios personales caen bajo la misma odiosidad. Surge de este modo una distinción denigrante entre la hazaña y la adquisición por captura, de un lado, y el trabajo industrial, de otro. El trabajo se hace tedioso por virtud de la indignidad que se le imputa.

Para el bárbaro primitivo -antes de que esa noción simple haya sido oscurecida por sus propias ramificaciones y por el desarrollo secundario de ideas con ella emparentadas- «honorable» parece no comportar otra cosa sino una afirmación de superioridad de fuerzas.

«Honorable» es «formidable»; «digno» es «prepotente». Un acto honorífico no es, en último término, otra cosa sino un acto de agresión de éxito reconocido; allí donde la agresión implica lucha con hombres o con bestias, la actividad que implica la demostración de una mano fuerte se convierte en honorable de modo especial y primordial. El hábito ingenuo y arcaico de interpretar todas las manifestaciones de fuerza en términos de personalidad o «fuerza de voluntad» robustece en gran medida esta exaltación convencional de la

mano fuerte. Los epítetos honoríficos, tan comunes entre las tribus bárbaras como entre los pueblos de cultura elevada, llevan comúnmente el cuño de este sentido ingenuo del honor. Los epítetos y títulos usados para dirigirse a los caudillos y para propiciarse la voluntad de los dioses y reyes imputan con frecuencia a los destinatarios una propensión a la violencia avasalladora y una fuerza devastadora irresistible. En algún sentido esto es también cierto de las comunidades más civilizadas de hoy día. La predilección mostrada en las divisas heráldicas por las bestias más rapaces y las aves de presa refuerza la misma opinión.

Con esta apreciación que hace el sentido común bárbaro de la dignidad o el honor, disponer de las vidas -matar competidores formidables, sean brutos o seres humanos -es honorable en el mayor grado. Y este alto oficio del autor de la matanza, expresión de la prepotencia del matador, arroja sobre todo acto de matanza y sobre todos los instrumentos y accesorios del mismo una aureola mágica de dignidad. Las armas son honorables y su uso, aunque sea para perseguir a las criaturas más miserables de los campos, se convierte en un empleo honorífico. Paralelamente la ocupación industrial pasa a ser odiosa y, en la apreciación común, el manejo de herramientas y útiles industriales resulta inferior a la dignidad de los hombres cabales. El trabajo se hace tedioso.

Se supone aquí que, en la secuencia de la evolución cultural, los grupos humanos primitivos han pasado de una etapa inicial pacífica a otro estadio subsiguiente en el que la lucha es la ocupación reconocida y característica del grupo. Pero ello no implica que haya habido una transición brusca

de la paz y buena voluntad inquebrantadas a una fase de vida, posterior o superior, en la cual aparece por primera vez el combate. Tampoco implica que con la transición a la fase cultural depredadora desaparezca toda industria pacífica. Es seguro que en todo estadio temprano del desarrollo social hubo de producirse alguna lucha. Tuvieron que presentarse, con mayor o menor frecuencia, luchas motivadas por la competencia sexual. Los hábitos conocidos de los grupos primitivos, lo mismo que los de los antropoides y el testimonio de los impulsos de la naturaleza humana sirven como refuerzo a esta opinión.

Puede, por tanto, objetarse que no es posible que haya existido un estadio inicial de vida pacífica como el aquí supuesto. No hay en la evolución cultural un punto antes del cual no se produzcan luchas. Pero el punto que se debate no es la existencia de luchas, ocasionales o esporádicas, ni siquiera su mayor o menor frecuencia y habitualidad. Es el de si se produce una disposición mental habitualmente belicosa -un hábito de juzgar de modo predominante los hechos y acontecimientos desde el punto de vista de la lucha-. La fase cultural depredadora se alcanza sólo cuando la actitud depredadora se ha convertido en la actitud espiritual habitual y acreditada de los miembros del grupo; cuando el combate ha pasado a ser la nota dominante de la teoría normal de la vida; cuando, finalmente, la apreciación vulgar de los hombres y las cosas ha llegado a ser una apreciación orientada hacia la lucha.

La diferencia sustancial entre la fase cultural pacífica y la depredadora es, por tanto, una diferencia espiritual, no me-

cánica. El cambio de actitud espiritual es el resultado de un cambio en los hechos materiales de la vida del grupo y se advierte, de modo gradual, conforme se van produciendo las circunstancias materiales favorables a una actitud depredadora. El límite inferior de la cultura depredadora es un límite industrial. La depredación no puede llegar a ser el recurso convencional, habitual de ningún grupo o clase hasta que el desarrollo de los métodos industriales haya alcanzado un grado tal de eficacia que, por encima de la subsistencia de quienes se ocupan de conseguir los medios para ella, quede un margen por el que merezca la pena luchar. La transición de la paz a la depredación depende, pues, del desarrollo de los conocimientos técnicos y del uso de herramientas. En consecuencia, en las épocas primitivas, mientras no se hayan desarrollado las armas hasta el punto de hacer del hombre un animal formidable, imposible una cultura depredadora. Naturalmente, el desarrollo primero de las herramientas y las armas es el mismo hecho, sólo que contemplado desde puntos de vista diferentes.

Se puede caracterizar como pacífica la vida de un grupo dado mientras el recurso habitual al combate no grupo haya colocado la lucha en el primer plano de los pensamientos cotidianos del hombre como rasgo dominante de su vida. Es evidente que un grupo puede llegar a un grado mayor o menor de plenitud de esa actitud depredadora, en tal forma que su esquema general de vida y sus cánones de conducta puedan estar regidos en mayor o menor extensión por el ánimo depredador. Se concibe, pues, que la fase cultural depredadora adviene gradualmente, a través de un desarrollo de actitu-

des, hábitos y tradiciones depredadoras producidas por acumulación, y que este desarrollo se debe a que las circunstancias de la vida del grupo sufren un cambio de un tipo adecuado para desarrollar y conservar aquellos rasgos de conducta que favorecen más bien una vida depredadora que una existencia pacífica.

Las pruebas de la hipótesis de que ha habido tal estadio pacífico en la cultura primitiva derivan en gran parte de la psicología más bien que de la etnología y no pueden ser detalladas aquí. Se aducen parcialmente en un capítulo posterior en el que se estudia la supervivencia de rasgos arcaicos de la naturaleza humana en la cultura moderna.

## II. Emulación pecuniaria

En el proceso de la evolución cultural, la aparición de una clase ociosa coincide con el comienzo de la propiedad. Es necesario que así ocurra porque ambas instituciones son resultado de la misma conjunción de fuerzas económicas. En la fase preliminar de su desarrollo no son sino aspectos diferentes de los mismos hechos generales de la estructura social.

El ocio y la propiedad nos interesan para nuestro propósito en cuanto elementos de la cultura social -hechos convencionales-. El desprecio habitual del trabajo no constituye una clase ociosa, como tampoco constituye propiedad el hecho mecánico del uso y el consumo. El presente estudio no se ocupa, por tanto, del comienzo de la indolencia ni del comienzo de la apropiación de artículos útiles para el consumo individual. De lo que se trata es, por una parte, del origen y naturaleza de una clase ociosa convencional, y por otra, de los comienzos de la propiedad individual como derecho convencional o pretensión considerada como equitativa.

La diferenciación primera, de donde surgió la distinción entre una clase ociosa y otra trabajadora, es la que se produce en los estadios inferiores de la barbarie entre el trabajo del hombre y de la mujer. De modo análogo, la forma primera de propiedad es una propiedad constituida por las mujeres y disfrutada por los hombres físicamente aptos de la comunidad. Pueden expresarse los hechos en términos más generales -y más ciertos por lo que respecta a la importancia de la teoría bárbara de la vida -diciendo que se trata de una propiedad de la mujer por el hombre.

Indudablemente hubo algunas apropiaciones de artículos útiles antes de que surgiese la costumbre de apropiarse de las mujeres. Los usos de las comunidades arcaicas o existentes en las que las mujeres no constituyen propiedad son prueba de tal aserto. En todas las comunidades los miembros, tanto varones como hembras, se apropian habitualmente para su uso individual de una serie de cosas útiles; pero esas cosas útiles no son pensadas como propiedad de la persona que se las apropia y que las consume. La apropiación y el consumo habituales de ciertos efectos personales de poca importancia no plantean el problema de la propiedad, es decir, de una pretensión convencional a poseer cosas exteriores, considerada como equitativa.

La propiedad de las mujeres comienza en los estadios inferiores de la cultura bárbara aparentemente con la aprehensión de cautivas. La razón originaria de la captura y apropiación de las mujeres parece haber sido su utilidad como trofeos. La práctica de arrebatar al enemigo las mujeres en calidad de trofeos dio lugar a una forma de matrimonio-

propiedad, que produjo una comunidad doméstica con el varón por cabeza. Fue seguida de una extensión del matrimonio-propiedad a otras mujeres, además de las capturadas al enemigo. El resultado de la emulación en las circunstancias de una vida depredadora ha sido, por una parte, una forma de matrimonio basado en la coacción y, por otra, la costumbre de la propiedad. En la fase inicial de su desarrollo no es posible distinguir ambas instituciones: las dos surgen del deseo que tiene el hombre afortunado de poner en evidencia sus proezas, exhibiendo un resultado perdurable de sus hazañas. Ambas sirven a esa propensión de dominio que penetra la vida toda de las comunidades depredadoras. El concepto de propiedad se extiende a los productos de su industria y surge así la propiedad de cosas a la vez que la de personas.

De este modo se establece gradualmente un sistema bien trabado de propiedad de bienes. Y aunque en los últimos estadios de desarrollo la utilidad de las cosas para el consumo se ha convertido en el elemento predominante de su valor, la riqueza no ha perdido, en modo alguno, su utilidad como demostración honorífica de la prepotencia del propietario.

Dondequiera que existe la institución de la propiedad privada, aunque sea en forma poco desarrollada, el proceso económico presenta como característica una lucha entre los hombres por la posesión de bienes. Ha sido costumbre en la teoría económica -y especialmente en aquellos economistas que se adhieren con menos titubeos al conjunto de teorías clásicas modernizadas -interpretar en lo sustancial esta lucha

por la riqueza como una lucha por la existencia. Tal es, también, su carácter en todos los casos en que la «sordidez de la naturaleza» es tan estricta que no ofrece a la comunidad sino medios de vida muy escasos como contrapartida de una aplicación celosa e incansable a la tarea de conseguir medios de subsistencia. Pero en todas las comunidades progresivas se avanza más allá de ese estadio de desarrollo tecnológico. La eficacia industrial se lleva a un punto que permite a los que intervienen en el proceso de la industria conseguir algo más que los medios mínimos de subsistencia. No ha sido raro en la teoría económica hablar de la lucha ulterior por la riqueza sobre esta nueva base industrial como de una competencia por el aumento de las comodidades de la vida, y primordialmente por el sensible aumento de las comodidades físicas que permite lograr el consumo de bienes.

Se sostiene convencionalmente que el fin de la adquisición y acumulación es el consumo de los bienes acumulados -tanto si se trata del consumo directo por parte del dueño de los bienes, como si se trata del consumo hecho por la comunidad doméstica a él unida y teóricamente identificada a este propósito con él-. Al menos, se cree que ésta es la finalidad económica legítima de la adquisición, única que la teoría debe tomar en cuenta. Puede, desde luego, concebirse tal consumo como encaminado a satisfacer las necesidades físicas del consumidor -su comodidad física- o las denominadas necesidades superiores -espirituales, estéticas, intelectuales, etc-; la última clase de necesidades se satisface indirectamente mediante un gasto de bienes en la forma que es familiar para todos los lectores de obras de economía.

Pero sólo cuando se toma en un sentido muy alejado de su significado ingenuo puede decirse que ese consumo de bienes ofrece el incentivo del que deriva invariablemente la acumulación. El móvil que hay en la raíz de la propiedad es la emulación; y el mismo móvil de la emulación sigue operando en el desarrollo ulterior de la institución a la que ha dado origen y en el desarrollo de todas aquellas características de la estructura social a las que afecta esta institución de la propiedad. La posesión de la riqueza confiere honor; es una distinción valorativa (*invidious distinction*). No es posible decir nada parecido del consumo de bienes ni de ningún otro incentivo que pueda concebirse como móvil de la acumulación y en especial de ningún incentivo que impulse a la acumulación de riqueza.

No debe, desde luego, pasarse por alto el hecho de que en una comunidad donde casi todos los bienes son de propiedad privada, la necesidad de ganarse la vida es un incentivo poderoso y omnipresente para los miembros más pobres de ella. La necesidad de la subsistencia y de un aumento de comodidad física puede ser durante algún tiempo el móvil dominante de la adquisición realizada por aquellas clases que hacen habitualmente un trabajo manual y cuya subsistencia tiene una base precaria; que poseen poco y ordinariamente acumulan poco; pero en el curso de este estudio se verá que, incluso por lo que se refiere a esas clases carentes de medios, el predominio del móvil de la necesidad física no es tan claro como a veces se supone.

Por otra parte, por lo que respecta a aquellos miembros y clases de la comunidad ocupados principalmente en acu-

mular riqueza, el incentivo de la subsistencia o la comodidad física no desempeña nunca un papel considerable. La propiedad nació y llegó a ser una institución humana por motivos que no tienen relación con el mínimo de subsistencia. El incentivo dominante fue, desde el principio, la distinción valorativa unida a la riqueza y, salvo temporalmente y por excepción, ningún otro motivo le ha usurpado la primacía en ninguno de los estadios posteriores de su desarrollo.

La propiedad comenzó por ser el botín conservado como trofeo de una expedición afortunada. Mientras el grupo se separó poco de la primitiva organización comunal y mientras estuvo en contacto íntimo con otros grupos hostiles, la utilidad de las personas o cosas objeto de propiedad descansaba principalmente en una comparación valorativa entre el poseedor y el enemigo al que se había despojado. El hábito de distinguir entre los intereses del individuo y los del grupo a que pertenece corresponde, al parecer, a una etapa posterior. La comparación valorativa dentro del grupo entre el poseedor del botín honorífico y sus vecinos menos afortunados figura, sin duda, en época temprana como elemento de la utilidad de las cosas poseídas, aunque en un principio no fuera el elemento principal de su valor. La proeza del hombre era aún proeza del grupo y el poseedor del botín se sentía primordialmente como guardián del honor de su grupo. Encontramos también esta apreciación de la hazaña desde el punto de vista de la comunidad sobre todo por lo que se refiere a los laureles bélicos en estadios posteriores del desarrollo social.

Pero en cuanto comienza a tener consistencia la costumbre de la propiedad individual, empieza a cambiar el punto de vista adoptado al hacer la comparación valorativa sobre la que descansa la propiedad privada. En realidad, un cambio es reflejo del otro. La fase inicial de la propiedad -la fase de adquisición por la aprehensión y la conversión ingenuas- comienza a pasar al estadio subsiguiente de una organización incipiente de la industria sobre la base de la propiedad privada (de esclavos); la horda se desarrolla hasta convertirse en una comunidad industrial más o menos autosuficiente; las posesiones empiezan a ser valoradas no tanto como demostración de una incursión afortunada, cuanto como prueba de la prepotencia del poseedor de esos bienes sobre otros individuos de la comunidad. La comparación valorativa pasa a ser primordialmente una comparación entre el propietario y los otros miembros del grupo. La propiedad tiene aún carácter de trofeo, pero con el avance cultural se convierte cada vez más en trofeo de éxitos conseguidos en el juego de propiedad, practicado entre miembros del grupo, bajos los métodos cuasi pacíficos de la vida nómada.

Gradualmente, y conforme la actividad industrial va desplazando, en la vida cotidiana de la comunidad y en los hábitos mentales de los hombres, a la actividad depredadora, la propiedad acumulada reemplaza cada vez en mayor grado los trofeos de las hazañas depredadoras como exponente convencional de prepotencia y éxito. Con el desarrollo de la industria establecida, la posesión de riqueza gana, pues, en importancia y efectividad relativas, como base consuetudinaria de reputación y estima. No es que deje de concederse esa

estima sobre la base de otras pruebas más directas de proezas, ni que la agresión depredadora o bélica afortunada deje de suscitar la aprobación y la admiración de la multitud, ni de provocar la envidia de los competidores menos afortunados; lo que ocurre, es que se hacen menores el alcance y frecuencia de las oportunidades de conseguir distinguirse por medio de esta manifestación directa de una fuerza superior. A la vez, las oportunidades de realizar una agresión industrial y de acumular propiedad por los métodos cuasi pacíficos de la industria nómada aumentan en radio de acción y facilidad. Y lo que es más importante, la propiedad se convierte ahora en la prueba más fácilmente demostrable de un grado de éxito honorable, a diferencia del hecho heroico o notable. Se convierte, por tanto, en la base convencional de estimación. Se hace indispensable acumular, adquirir propiedad con objeto de conservar el buen nombre personal. Cuando los bienes acumulados se han convertido de este modo en prenda acreditada de eficiencia, la posesión de riqueza asume el carácter de base de estimación independiente y definitiva. La posesión de bienes, adquiridos agresivamente por medio de la hazaña personal o pasivamente por título hereditario, se convierte en base convencional de reputación. La posesión de riqueza, que en un principio era valorada simplemente como prueba de eficiencia, se convierte, en el sentir popular, en cosa meritoria en sí misma. La riqueza es ahora intrínsecamente honorable y honra a su poseedor. La riqueza adquirida de modo de los antepasados o de otras pasivo, por trasmisión personas, se convierte, por un refinamiento ulterior, en más honorífica que la adquirida por el propio esfuer-

zo del poseedor; pero esta distinción corresponde a un estadio posterior de la evolución de la cultura pecuniaria y se hablará de ella en su lugar adecuado.

La proeza y la hazaña pueden seguir siendo la base del otorgamiento de la más alta estima popular, aunque la posesión de riquezas haya pasado a ser la base de la reputación corriente y de una situación social impecable. El instinto depredador y la aprobación consiguiente de la eficiencia depredadora están profundamente teñidos por los hábitos mentales de aquellos pueblos que han pasado por la disciplina de una cultura depredadora prolongada. Con arreglo al criterio popular, los honores máximos a que es posible aspirar pueden ser, incluso entonces, los conseguidos desplegando una extraordinaria eficiencia depredadora en la guerra, o una eficiencia casi depredadora en el arte política. Pero a efectos de tener una posición decorosa ordinaria en la comunidad, esos medios de conseguir reputación han sido reemplazados por la adquisición y acumulación de bienes. Así como en el anterior estadio depredador el bárbaro necesita -para estar bien situado a los ojos de la comunidad- llegar al nivel de fortaleza física, astucia y habilidad que impera en la tribu, es necesario ahora llegar a cierto nivel convencional y un tanto indefinido de riqueza. En un caso es necesario cierto nivel de proeza como condición de respetabilidad; en el otro, cierto nivel de riqueza. En ambos es meritorio todo lo que excede de esos niveles normales.

Aquellos miembros de la comunidad que no llegan a alcanzar ese grado normal y un tanto indefinido de proeza o propiedad quedan rebajados a los ojos de sus congéneres y,

en consecuencia, se rebajan también en su propia estimación, ya que, por lo general, la base del propio respeto es el respeto que le tienen a uno sus prójimos. Sólo individuos de temperamento poco común pueden conservar, a la larga, su propia estimación frente al desprecio de sus semejantes. Se encuentran aparentes excepciones a la regla, especialmente en gente de fuertes convicciones religiosas. Pero esas aparentes excepciones rara vez lo son en realidad, ya que tales personas se apoyan en la aprobación putativa de algún testigo sobrenatural de sus actos.

En cuanto la posesión de propiedad llega a ser la base de la estimación popular, se convierte también en requisito de esa complacencia que denominamos el propio respeto. En cualquier comunidad donde los bienes se poseen por separado, el individuo necesita para su tranquilidad mental poseer una parte de bienes tan grande como la porción que tienen otros con los cuales está acostumbrado a clasificarse; y es en extremo agradable poseer algo más que ellos. Pero en cuanto una persona hace nuevas adquisiciones y se acostumbra a los nuevos niveles de riqueza resultantes de aquéllas, el nuevo nivel deja de ofrecerle una satisfacción apreciablemente mayor de la que le proporcionaba el antiguo. Es constante la tendencia a hacer que el nivel pecuniario actual se convierta en punto de partida de un nuevo aumento de riqueza; y a su vez esto da un nuevo nivel de suficiencia y una nueva clasificación pecuniaria del individuo comparado con sus vecinos. Por lo que respecta a nuestro problema actual, el fin perseguido con la acumulación consiste en alcanzar un grado superior, en comparación con el resto de la

comunidad, por lo que se refiere a fuerza pecuniaria. Mientras la comparación le sea claramente desfavorable, el individuo medio, normal, vivirá en un estado de insatisfacción crónica con su lote actual; y cuando haya alcanzado lo que puede denominarse el nivel pecuniario normal de la comunidad -o de su clase dentro de la comunidad-, esta insatisfacción crónica cederá el paso a un esfuerzo incesante encaminado a crear un intervalo pecuniario cada vez mayor entre él y ese nivel medio. La comparación valorativa no puede llegar nunca a ser tan favorable a quien la hace, que éste no desee colocarse en un rango más elevado que sus competidores en la lucha por la reputación pecuniaria.

Por la naturaleza del problema, es difícil que pueda saciarse nunca el deseo de riqueza en ningún ejemplo individual y es evidente que la satisfacción del deseo medio general de riqueza está fuera de toda posibilidad. Por amplia, igual o «equitativamente» que pueda estar distribuida la riqueza de la comunidad, ningún aumento general de ella puede avanzar un paso en dirección a saciar esta necesidad cuyo fundamento es el deseo individual de exceder a cada uno de los demás en la acumulación de bienes. Si, como se supone a veces, el incentivo para la acumulación fuese la necesidad de subsistir o de comodidad física, sería concebible que en algún momento futuro con el aumento de la eficiencia industrial se pudiera satisfacer el conjunto de las necesidades económicas de la comunidad; pero como la lucha es sustancialmente una carrera en pos de la reputación basada en una comparación valorativa, no es posible aproximarse siquiera a una solución definitiva.

Lo que acaba de decirse no debe ser interpretado en el sentido de que no haya otros incentivos para la adquisición y acumulación que este deseo de superar en situación pecuniaria y conseguir así la estima y la envidia de los semejantes. El deseo de una mayor comodidad y seguridad frente a la necesidad está presente en todos y cada uno de los estadios del proceso de acumulación en una sociedad industrial moderna; aunque el nivel de suficiencia en estos aspectos está afectado, a su vez, en gran medida por el hábito de la emulación pecuniaria. En gran parte esta emulación modela los métodos y selecciona los objetos de gasto para la comodidad personal y la vida respetable.

Además de esto, el poder conferido por la riqueza proporciona otro motivo para acumularla. Esa propensión a la actividad encaminada a un fin y esa repugnancia por todo esfuerzo fútil que corresponden al hombre por virtud de su carácter de agente no lo abandonan cuando sale de la ingenua cultura comunal, en la que la nota dominante de la vida es la solidaridad no analizada e indiferenciada del individuo con el grupo al cual su vida se encuentra ligada.

Cuando pasa al estadio depredador, en el que el egoísmo en el sentido más estricto se convierte en nota dominante, esa propensión lo sigue acompañando como rasgo penetrante que modela su esquema general de la vida. La propensión a lograr un resultado y la repugnancia por el esfuerzo fútil siguen siendo el motivo económico subyacente. La propensión cambia únicamente de forma de expresión y de objetos próximos a los que se dirige la actividad del hombre. Bajo el régimen de propiedad individual el medio más al

alcance de la mano para conseguir visiblemente una finalidad es el que ofrecen la adquisición y la acumulación de bienes; en cuanto la antítesis egoísta entre hombre y hombre alcanza plena conciencia, la inclinación a conseguir resultados -el instinto del trabajo eficaz- tiende más y más a modelarse como esfuerzo para superar a los demás en los resultados económicos logrados. El éxito relativo, medido por una comparación favorable con los demás, se convierte en el fin del esfuerzo que se acepta como legítimo y, por tanto, la repugnancia por la futilidad se coliga en buena parte con el incentivo de la emulación. Viene a acentuar la lucha por la respetabilidad pecuniaria al extender a todo fracaso, y a toda prueba de fracaso en materia pecuniaria, una nota de desaprobación.

El esfuerzo encaminado a lograr un fin viene a significar, primordialmente, esfuerzo dirigido a una demostración de riqueza acumulada que aumente el grado de reputación, o resultado de tal esfuerzo. Entre los motivos que llevan a los hombres a acumular riqueza, continúa correspondiendo la primacía en alcance en intensidad a este móvil de emulación pecuniaria.

Acaso no sea necesario observar que al emplear el término *invidious* (valorativo) no hay intención de exaltar ni lamentar ninguno de los fenómenos que vienen a caracterizarse con la palabra. Se emplea el término en sentido técnico, para describir una comparación de personas con objeto de escalonarlas y graduarlas con respecto a la valía o valor relativos de cada una de ellas -en sentido estético o moral- y conceder y definir así los grados relativos de agrado

con que pueden ser legítimamente contempladas por sí mismas y por las demás. Una comparación valorativa es un proceso de valoración de las personas con respecto a su valía.

## III. El ocio ostensible

El efecto inmediato de una lucha pecuniaria como la que se ha descrito esquemáticamente sería -de no estar modificada su influencia por otras fuerzas económicas u otras características del proceso emulativo- hacer a los hombres industriosos y frugales. Este resultado se produce en realidad, hasta cierto punto, por lo que se refiere a las clases inferiores, cuyo medio ordinario de adquirir bienes es el trabajo productivo. Ello puede afirmarse, sobre todo, de las clases trabajadoras de una comunidad sedentaria que se encuentre en un estadio agrícola de desarrollo industrial, y en la que haya una considerable subdivisión de propiedad, y en la que leves y costumbres aseguren a esas clases una participación más o menos definida del producto de su industria. Esas clases inferiores no pueden eludir en ningún caso el trabajo, y la imputación del trabajo no es, en consecuencia, especialmente denigrante para sus miembros, al menos dentro de su propia clase. Por el contrario, siendo el trabajo su modo de vida reconocido y aceptado, tienen un cierto orgullo emulativo en conseguir una reputación de eficiencia en su trabajo,

que es a menudo la única línea de emulación que está a su alcance. En aquellas personas para quienes la adquisición y la emulación sólo son posibles dentro del campo de la eficiencia productora y el ahorro, la lucha por la respetabilidad pecuniaria operará en cierta medida en el sentido de aumentar la diligencia y la sobriedad. Pero hay ciertas características secundarias del proceso emulativo de las que no se ha hablado aún, que vienen a circunscribir y a modificar la emulación practicada en esas direcciones tanto en las clases pecuniariamente inferiores como en la clase superior.

Pero lo que nos importa aquí de modo más inmediato es otro aspecto de la clase pecuniaria superior. Tampoco le falta a esta clase el incentivo de la diligencia y el ahorro; pero su acción está cualificada en tan gran medida por las demandas secundarias de la emulación pecuniaria, que prácticamente cualquier emulación en este sentido está superada, y cualquier incentivo de la diligencia viene a ser ineficaz. La más imperativa de estas demandas secundarias de la emulación y a la vez la de ámbito más extenso es la exigencia de abstenerse del trabajo productivo. Esto es cierto de modo especial en el estadio bárbaro de la cultura. En la cultura depredadora, el trabajo se asocia en los hábitos de pensamiento de los hombres con la debilidad y la sujeción a un amo. Es, en consecuencia, una marca de inferioridad y viene por ello a ser considerada como indigna de un hombre que ocupa una buena posición. Por virtud de esta tradición se considera que el trabajo rebaja y esta tradición no ha muerto nunca. Por el contrario, con el avance de la diferenciación ha

adquirido la fuerza axiomática que es consecuencia de una prescripción de largo tiempo e indiscutida.

Para ganar y conservar la estima de los hombres no basta con poseer riqueza y poder. La riqueza o el poder tienen que ser puestos de manifiesto, porque la estima sólo se otorga ante su evidencia. Y la demostración de la riqueza no sirve sólo para impresionar a los demás con la propia importancia y mantener vivo y alerta su sentimiento de esa importancia, sino que su utilidad es apenas menor para construir y mantener la complacencia en uno mismo. En todos los momentos, salvo en los estadios culturales más bajos, el hombre normalmente constituido se ve ayudado y sostenido en su propio respeto por las «apariencias decentes» y la exención de «trabajos serviles». Una desviación forzosa de su patrón habitual de decencia, tanto en lo accesorio de la vida como en la clase y alcance de su actividad, se siente como un desprecio de su dignidad humana, aun aparte de toda consideración consciente de la aprobación o desaprobación de sus semejantes.

La arcaica distinción teórica entre lo bajo y lo honorable en el modo de vida de un hombre conserva aún hoy mucha de su antigua fuerza. Tanto es así que hay muy pocos miembros de la clase más elevada que no tengan una repugnancia instintiva por las formas vulgares de trabajo. Tenemos un fuerte sentido de suciedad ceremonial que tiene especial intensidad al pensar en las ocupaciones asociadas en nuestros hábitos mentales con el trabajo servil. Todas las personas de gusto refinado sienten que ciertos oficios -que convencionalmente se consideran serviles- llevan unida con inseparabi-

lidad una cierta contaminación espiritual. Se condena y evita sin titubear un instante las apariencias vulgares, las habitaciones mezquinas (es decir, baratas) y las ocupaciones vulgarmente productivas. Son incompatibles con la vida en un plano espiritual satisfactorio -con el «pensamiento elevado»-. Desde los días de los filósofos griegos hasta los nuestros, los hombres reflexivos han considerado siempre como un requisito necesario para poder llevar una vida humana digna, bella o incluso irreprochable, un cierto grado de ociosidad y de exención de todo contacto con los procesos industriales que sirven a las finalidades cotidianas inmediatas de la vida humana. A los ojos de todos los hombres civilizados, la vida de ociosidad es bella y ennoblecedora en sí misma y en sus consecuencias.

Este valor directo, subjetivo, del ocio y de las otras demostraciones de riqueza es, en gran parte, sin duda, secundario y derivado. Es, en cierta medida un reflejo de la utilidad del ocio como medio de conseguir el respeto de los demás y, en otra parte, resultado de una sustitución mental. La ejecución del trabajo ha sido aceptada como prueba convencional de una inferioridad de fuerza; en consecuencia, viene a ser considerada, utilizando un atajo mental, como baja.

Durante el estadio depredador propiamente dicho, y en especial en las etapas primeras del desarrollo cuasi pacífico de la industria que sigue al estadio depredador, una vida ociosa es la demostración más sencilla y concluyente de fuerza pecuniaria y, por tanto, de superioridad de poder, con tal de que el caballero ocioso pueda vivir siempre con facilidad y desahogo manifiestos. En ese estadio, la riqueza con-

siste principalmente en esclavos y los beneficios que deriva de la posesión de riqueza y poder toman principalmente la forma de servicio personal. La abstención ostensible del trabajo se convierte, por tanto, en marca convencional de éxitos pecuniarios superiores y en índice convencional de reputación; y recíprocamente, como la aplicación al trabajo productivo es un signo de pobreza y sujeción, resulta incompatible con una situación respetable en la comunidad, Por lo tanto, allí donde predomina la emulación pecuniaria no se estimulan de modo uniforme los hábitos industriosos y frugales. Por el contrario, esta especie de emulación desaprueba en forma indirecta la participación en el trabajo productivo. El trabajo se convertiría inevitablemente en deshonroso -en cuanto demostración de pobreza-, incluso aunque no hubiese sido considerado ya como indecoroso bajo las tradiciones antiguas derivadas de un estadio cultural anterior. La antigua tradición de la cultura depredadora consiste en que hay que rehuir el trabajo productivo, como indigno de los hombres cabales, y con el paso del estadio depredador a la forma casi pacífica de vida esa tradición se refuerza en vez de ser desechada.

Incluso aunque no hubiese surgido una clase ociosa unto con la aparición primera de la propiedad individual, hubiese sido en cualquier caso -por la fuerza del deshonor unido a la ocupación productiva- una de las primeras consecuencias de la propiedad. Y hay que notar que mientras la clase ociosa existía en teoría desde el comienzo de la cultura depredadora, la institución tomó un significado nuevo y más pleno con la transición del estadio depredador a la siguiente

etapa de cultura pecuniaria. Desde ese momento existe una «clase ociosa» tanto en teoría como en la práctica. De ahí data la institución de la clase ociosa en su forma consumada.

Durante la etapa depredadora propiamente dicha, a distinción entre las clases ociosas y laboriosas es, en cierto sentido, meramente ceremonial. El hombre cabal está celosamente apartado de todo lo que es, en su concepto, trabajo rutinario y servil; pero su actividad contribuye apreciablemente al sustento del grupo. El estadio subsiguiente de industria casi pacífica se caracteriza generalmente por la existencia de una esclavitud consolidada en la cual los esclavos son cosas, de rebaños de ganado y de una clase servil de pastores y de vaqueros; la industria ha avanzado hasta el punto de que la comunidad no depende ya para su subsistencia de la caza ni de ninguna otra forma de actividad que pueda ser calificada justamente de hazaña. Desde este momento el rasgo característico de la vida de la clase ociosa es una exención ostensible de toda tarea útil.

Las ocupaciones normales y características de esta clase en la fase madura de su historia a la que nos estamos refiriendo son, desde el punto de vista formal, muy semejantes a las de sus primeros tiempos. Esas ocupaciones son el gobierno, la guerra, los deportes y las prácticas devotas. Personas exageradamente amigas de las sutilezas teóricas complicadas pueden sostener que esas ocupaciones son aún «productivas», siquiera sea de modo incidental e indirecto, pero hay que notar como hecho decisivo del problema que tratamos el de que el motivo ordinario y ostensible que tiene la clase ociosa para ocuparse de esas tareas no es evidente-

mente un aumento de riqueza por medio del esfuerzo productivo. En éste, como en cualquier otro estadio cultural, se gobierna y se hace la guerra, al menos en parte, en provecho pecuniario de quienes dirigen ambas actividades; pero es un provecho conseguido mediante el método honorable de la captura y la conversión. Algo semejante puede decirse de la caza, pero con una diferencia: cuando la comunidad sale del estadio cazador, propiamente dicho, la caza viene a diferenciarse de modo gradual en dos ocupaciones distintas. De un lado es una profesión, ejercida principalmente con ánimo de lucro; falta en ella virtualmente el elemento de hazaña o, en todo caso, no se da en grado suficiente para absolver a quien la practica de la imputación de dedicarse a una industria lucrativa. Por otra parte, la caza es también un deporte -un simple ejercicio del impulso depredador. Como tal no ofrece un incentivo pecuniario apreciable, pero contiene, en cambio, un elemento, mas o menos ostensible, de hazaña. Es este último aspecto de la caza -expurgado de toda imputación de constituir una actividad lucrativa- el único meritorio y el único que corresponde al esquema general de la vida de la clase ociosa desarrollada.

La abstención del trabajo no es sólo un acto honorífico o meritorio, sino que llega a ser un requisito impuesto por el decoro. La insistencia en la propiedad como base de la reputación es muy ingenua e imperiosa durante los estadios primeros de la acumulación de riqueza. Abstenerse del trabajo es la prueba convencional de la riqueza y, por ende, la marca convencional de una buena posición social; y esta

insistencia en lo meritorio de la riqueza conduce a una insistencia más vigorosa en el ocio, Nota *notae est nota rei ipsius.*

Según las leyes permanentes de la naturaleza humana, la prescripción se apodera de esta prueba convencional de riqueza y la fija en los hábitos mentales de los hombres como algo sustancialmente meritorio y ennoblecedor en sí; en tanto que el trabajo es productivo, se convierte a la vez, por un proceso análogo, en intrínsecamente indigno, y ello en un doble sentido. La prescripción acaba por hacer no sólo que el trabajo sea deshonroso a los ojos de la comunidad, sino moralmente imposible para quien ha nacido noble y libre, e incompatible con una vida digna.

Este tabú opuesto al trabajo tiene otra consecuencia ulterior respecto a la diferenciación industrial de las clases. Al aumentar la densidad de la población y convertirse el grupo depredador en comunidad industrial constituida, ganan en alcance y consistencia las autoridades y costumbres establecidas que rigen la propiedad. Se hace impracticable acumular riqueza por simple captura y, como lógica consecuencia, la adquisición por la industria es igualmente imposible para hombros pobres y orgullosos. Las alternativas que les quedan a estas personas son la mendicidad y la privación. Dondequiera que el canon del ocio ostensible tenga posibilidades de operar con libertad, surgirá una clase ociosa secundaria y en cierto sentido espuria -despreciablemente pobre y cuya vida será precaria, llena de necesidades e incomodidades; pero esa clase será moralmente incapaz de lanzarse a empresas lucrativas-. El caballero venido a menos y la dama que ha conocido días mejores no son, ni siquiera hoy, fenómenos

desconocidos. Este penetrante sentido de la indignidad del más ligero trabajo manual es familiar a todos los pueblos civilizados, lo mismo que a pueblos que se encuentran en una cultura pecuniaria menos avanzada. En personas de sensibilidad delicada que han testado largo tiempo habituadas a las buenas formas, el sentido de lo vergonzoso del trabajo manual puede llegar a ser tan fuerte que en coyunturas críticas supere incluso al instinto de conservación. Así, por ejemplo, se cuenta de ciertos jefes polinesios que bajo el peso de las buenas formas prefirieron morir de hambre a llevarse los alimentos a la boca con sus propias manos. Es cierto que esta conducta puede haber sido debida, al menos en parte, a una excesiva santidad o tabú anejos a la persona del jefe. El contacto de sus manos habría comunicado el tabú y habría hecho inapropiada para servir de alimento a cualquier cosa tocada por él. Pero el tabú mismo es un derivado de la indignidad o la incompatibilidad moral del trabajo, de modo que, aun interpretándola en ese sentido, la conducta de los jefes polinesios es más fiel al canon del ocio honorífico de lo que pudiera parecer a primera vista. Un ejemplo mejor, o al menos más inequívoco, nos lo ofrece el caso de cierto rey de Francia de quien se cuenta que perdió la vida por un exceso de fuerza moral en la observancia de las buenas formas. En ausencia del funcionario cuyo oficio era trasladar el asiento de su señor, el rey se sentó sin protesta ante el fuego, y permitió que su real persona se tostase hasta un punto en que fue imposible curarle. Pero al hacerlo así salvó a Su Majestad Cristianísima de la contaminación servil.

*Summum crede nefas animam praeferre pudori*
*Ea propter vitam vivendi perdere causas.*

Ya se ha notado que el término «ocio», tal como aquí se emplea, no comporta indolencia o quietud. Significa pasar el tiempo sin hacer nada productivo: 1) por un sentido de la indignidad del trabajo productivo, y 2) como demostración de una capacidad pecuniaria que permite una vida de ociosidad. Pero la vida del caballero ocioso no se vive en su totalidad ante los ojos de los espectadores a los que hay que impresionar con ese espectáculo del ocio honorífico en que, según el esquema ideal, consiste su vida. Alguna parte del tiempo de su vida está oculta a los ojos del público y el caballero ocioso tiene que poder dar -en gracia a su buen nombre- cuenta convincente de ese tiempo vivido en privado. Tiene que encontrar medios de poner de manifiesto el ocio que no ha vivido a la vista de los espectadores. Esto sólo puede hacerse de modo indirecto, mediante la exhibición de algunos resultados tangibles y duraderos del ocio así empleado, de manera análoga a la conocida exhibición de productos tangibles y duraderos del trabajo realizado para el caballero ocioso por los artesanos y servidores que emplea.

La prueba duradera del trabajo productivo consiste en su resultado material -generalmente algún artículo de consumo-. De modo semejante, en el caso de la hazaña es posible y usual procurarse algún resultado tangible que se pueda exhibir a modo de trofeo o botín. En una fase posterior del desarrollo se acostumbra a emplear algún distintivo o insignia de honor que sirva como marca convencionalmente

aceptada de la hazaña y que indique a la vez la cantidad o grado de hazaña que simboliza. Al aumentar la densidad de población y hacerse más complejas y numerosas las relaciones humanas, todos los detalles de la vida sufren un proceso de elaboración y selección y en ese proceso de elaboración el uso de trofeos desarrolla un sistema de rangos, títulos, grados y enseñas de los que son ejemplo típico los emblemas heráldicos, las medallas y las condecoraciones honoríficas.

Desde el punto de vista económico, el ocio, considerado como ocupación, tiene un parecido muy cercano con la vida de hazañas; y los resultados que caracterizan una vida de ocio y que sirven como criterios de decoro tienen mucho de común con los trofeos que resultan de las hazañas. Pero el ocio en el sentido más estricto, a diferencia de la hazaña y de todo esfuerzo productivo empleado en objetos que no son de utilidad intrínseca, no deja ningún producto material. Los criterios demostrativos de una ociosidad anterior toman, por tanto, generalmente la forma de bienes «inmateriales». Ejemplo de tales pruebas inmateriales de ociosidad son tareas casi académicas o casi prácticas y un conocimiento de procesos que no conduzcan directamente al fomento de la vida humana. Tales, en nuestra época, el conocimiento de las lenguas muertas y de las ciencias ocultas; de la ortografía, de la sintaxis y la prosodia; de las diversas formas de música doméstica y otras artes empleadas en la casa; de las últimas modas en materia de vestidos, mobiliario y carruajes; de juegos, deportes y animales de lujo, tales como los perros y los caballos de carrera. En todas estas ramas del conocimiento, el motivo inicial de donde procede en un principio su adqui-

sición y de donde advino su boga puede haber sido algo por entero distinto del deseo de mostrar que uno no había pasado el tiempo ocupado en tareas industriales; pero a menos que esos conocimientos hubieran sido aprobados socialmente como demostración de un empleo improductivo del tiempo, no habrían sobrevivido, ni conservado su puesto como prendas convencionales de la clase ociosa.

Tales conocimientos pueden clasificarse, en algún sentido, como ramas del saber. Además -y más allá- de ellos hay toda una serie de hechos sociales que pasan imperceptiblemente de la región del saber a la de los hábitos y la destreza físicas. Tales son los que se conocen como modales y buena educación, usos corteses, decoro y, en términos generales, las prácticas formales y ceremoniales. Esta clase de hechos se presentan a la observación de modo más inmediato y directo; son por ello requeridos con mayor insistencia como prueba necesaria de un grado respetable de ociosidad. Merece la pena de observar que todas esas clases de prácticas ceremoniales a las que se clasifica bajo el epígrafe general de modales tienen un mayor grado de estimación entre los hombres en aquel estadio cultural en el que el ocio ostensible tiene la máxima boga como signo de respetabilidad, que en etapas posteriores del desarrollo cultural. El bárbaro del estadio de la industria casi pacífica es un caballero bien nacido, de modo mucho más notorio en todo lo que se refiere al decoro que los hombres de épocas posteriores, con excepción de los más exquisitos. Es bien sabido -o al menos se cree por lo general- que los modales se han ido pervirtiendo progresivamente conforme se alejaba la sociedad del estadio

patriarcal. Muchos caballeros de la vieja escuela se han visto obligados a notar con tristeza que en las comunidades industriales modernas la gente de nacimiento inferior observa los modales y costumbres de las clases mejores; y a los ojos de todas las personas de sensibilidad delicada, la decadencia del código ceremonial -o, dicho de otro modo, la vulgarización de la vida- entre las clases industriales propiamente dichas es una de las más cimeras enormidades de la civilización en los últimos tiempos. La decadencia que ha sufrido el código en manos de la gente industriosa atestigua -dejando aparte todo vituperio- que el decoro es un producto y un exponente de la vida de la clase ociosa y sólo prospera de modo pleno en un régimen de *status.*

El origen -o, mejor dicho, la procedencia- de los modales ha de buscarse, sin duda, en algo que no sea un esfuerzo consciente por parte de las personas de buenas maneras encaminado a demostrar que han gastado mucho tiempo en adquirirlo. El fin próximo de la innovación y de su elaboración ulterior ha sido la superior eficacia de la nueva invención en punto a belleza o expresividad. Como suponen habitualmente antropólogos y sociólogos, el código ceremonial de los usos y costumbres decorosos debe, en gran parte, su comienzo y desarrollo al deseo de conciliarse a los demás o demostrarles buena voluntad, y este motivo inicial rara vez está ausente -caso de que llegue a faltar en alguna ocasión- en la conducta de las personas de buenas maneras en cualquier estadio ulterior de desarrollo. Los modales -se nos dice- son, en parte, una estilización de los gestos y en parte supervivencias simbólicas y convencionalizadas que repre-

sentan actos anteriores de dominio o de servicio o contacto personal. En gran parte son expresión de la relación de *status* -una pantomina simbólica de dominación por una parte y de subordinación por otra-. Allí donde en nuestros días son los hábitos mentales depredadores y la actividad consiguiente de dominio y servidumbre los que imprimen carácter al esquema general de la vida, la importancia de todos los puntillos de conducta es extrema, y la asiduidad con la que se practica la observancia ceremonial de rangos y títulos se aproxima mucho al ideal implantado por el bárbaro en la cultura nómada cuasi pacífica. Algunos de los países del continente europeo presentan buenos ejemplos de esta supervivencia espiritual. Esas comunidades se aproximan también al ideal arcaico por lo que se refiere a la estimación atribuida a los modales como hecho de valor intrínseco.

Los modales comenzaron por ser símbolo y pantomima y sólo tenían utilidad como exponente de los hechos y cualidades simbolizados; pero sufrieron después la transmutación que suele acompañar en el tiato humano a los hechos simbólicos. Los modales vinieron a tener -en el concepto popular- una utilidad *per se*, adquirieron un carácter sacramental, independiente en gran medida de los hechos que originariamente representaban. Las desviaciones del código del decoro han pasado a ser odiosas *per se* a todos los hombres, y la buena educación no es, en el concepto común, una mera marca adventicia de excelencia humana, sino una característica que forma parte del alma digna. Hay pocas cosas que nos provoquen tanta repugnancia instintiva como una infracción del decoro; y hemos ido tan lejos en la dirección de

imputar a las observancias ceremoniales de la etiqueta una utilidad intrínseca, que pocos de nosotros, admitiendo que pueda haber alguno, podamos asociar una falta de urbanidad de un sentimiento de la indignidad fundamental del culpable. Puede perdonarse el quebrantamiento de la palabra empeñada, pero una falta de decoro es imperdonable. «Los modales hacen al hombre»

No obstante, aunque los modales tienen esta utilidad intrínseca, tanto a juicio de quien los practica como del observador, este sentido de la rectitud intrínseca del decoro no es más que el fundamento próximo de la boga de los modales y la buena educación. Su fundamento económico ulterior ha de buscarse en el carácter honorífico de ese ocio o empleo no productivo del tiempo y el esfuerzo, sin el cual no se adquieren los buenos modales. El conocimiento y hábito de las buenas formas no se consigue sino mediante el uso largo y continuado. Gustos, modales y hábitos de vida refinados son una prueba útil de hidalguía, porque la buena educación exige tiempo, aplicación y gastos, y no puede, por ende, ser adquirida por aquellas personas cuyo tiempo y energía han de emplearse en el trabajo. El conocimiento de las buenas formas es a primera vista una prueba de que aquella parte de la vida de una persona bien educada que no se desarrolla bajo las miradas del espectador se ha empleado dignamente en adquirir conocimientos que no tienen efecto lucrativo, En último análisis, el valor de los modales reside en el hecho de que éstos son pregoneros de una vida ociosa. Por tanto -y recíprocamente-, como el ocio es el medio convencional de conseguir reputación pecuniaria, la adquisición de un cono-

cimiento bastante profundo de lo relativo al decoro es algo necesario para todo el que aspire a una mediana reputación desde el punto de vista pecuniario.

Aquella parte de la vida ociosa honorable que no se desarrolla a la vista de los espectadores puede servir a las finalidades de reputación sólo en la medida en que deja tras sí un resultado tangible, visible, que pueda ser exhibido, medido y comparado con productos de la misma clase exhibidos por otros aspirantes que compiten en la lucha por la reputación. Tal efecto se produce, en forma de modales y conducta de gente ociosa, como consecuencia del simple hecho de una persistente abstención del trabajo, aun cuando el interesado no piense en ello y no se preocupe de adquirir un aire de opulencia y señorío debidos a la ociosidad. Parece ser especialmente cierto que varías generaciones de ociosidad dejan un efecto persistente y perceptible en la conformación de la persona, y aun mayor en su conducta y modales habituales. Pero todas las sugestiones de una vida persistentemente ociosa y todo el conocimiento de lo decoroso, que son consecuencia de la habituación pasiva, pueden mejorarse aún más de modo reflexivo mediante un esfuerzo asiduo por adquirir los signos distintivos de un ocio honorable, haciendo de la exhibición ulterior de estos signos adventicios de exención del trabajo útil, objeto de una disciplina vigorosa y sistemática. No hay duda de que éste es un punto en el que una aplicación diligente de esfuerzo y gastos puede fomentar de modo muy eficaz el logro de un dominio decoroso de las facultades que distinguen a la clase ociosa. Recíprocamente, cuanto mayor sea el grado de eficacia y más patentes las

pruebas de un alto grado de habituación a prácticas que no sirven a ningún propósito lucrativo o directamente utilitario, mayor es el gasto de tiempo y materia implicados por su adquisición y mayor la buena reputación que de ello resulta. De ahí que en la lucha competitiva por el dominio de los buenos modales se tomen tantos trabajos para cultivar los hábitos de conducta decorosa y de ahí que los detalles de decoro se conviertan en una disciplina amplia a la que se requiere que se conformen todos aquellos que aspiran a ser considerados como gente de reputación impecable. Y de ahí también, por otra parte, que el ocio ostensible, del que el decoro es una ramificación, se convierta gradualmente en una instrucción laboriosa en materia de comportamiento y en una educación del gusto y una discriminación respecto a cuáles de los artículos de consumo son decorosos y a cuáles sean los métodos decorosos de consumirlos.

Merece la pena notar, en conexión con esto, el hecho de que se ha utilizado la posibilidad de producir idiosincrasias personales patológicas y de otro tipo y de trasmitir los modales característicos mediante una imitación astuta y una educación sistemática para crear deliberadamente una clase culta, a veces con resultados muy felices. De esta manera, mediante el proceso vulgarmente conocido como esnobismo, se logra una evolución sincopada de la hidalguía de nacimiento y educación de un buen número de familias y linajes. Esta hidalguía sincopada da resultados que, desde el punto de vista de la utilidad que presentan para la existencia de una clase ociosa en la población, no son, en modo alguno,

sustancialmente inferiores a otros que han tenido una preparación más ardua en las conveniencias pecuniarias.

Hay, además, grados mensurables de conformidad con el último código acreditado de puntillos relativos a los medios decorosos y a los métodos de consumo. Pueden compararse las diferencias entre una persona y otra en punto al grado de conformidad con el ideal en esos aspectos, y es también posible graduar y clasificar a las personas con cierta exactitud, con arreglo a una escala progresiva de modales y educación. La concesión de reputación se hace a este respecto, por lo general, de buena fe, a base de la conformidad con los cánones de gusto aceptados en las materias de que se trate, y sin una consideración consciente de la situación pecuniaria o el grado de ocio que ha disfrutado un determinado candidato a la reputación; pero los cánones de gusto con arreglo a los cuales se hace esa concesión están constantemente vigilados por la ley del ocio ostensible y sufren continuamente cambios y revisiones encaminados a ponerles en consonancia más estricta con sus exigencias. Por ello, aunque la base próxima a la discriminación pueda ser de otra clase, el principio dominante y perdurable de la prueba de buena educación es la exigencia de un gasto importante y evidente de tiempo. Dentro del ámbito de aplicación de este principio, puede haber un grado considerable de variación en los detalles, pero son variaciones de forma y expresión y no variaciones sustanciales.

Gran parte de la cortesía del trato cotidiano es, desde luego, expresión directa de consideración y buena voluntad y, en su mayor parte, no es necesario hacer derivar este ele-

mento de la conducta de ninguna base subyacente de reputación para explicar su presencia a la aprobación con que se le mira; pero no ocurre lo mismo con el código de las conveniencias. Estas últimas son expresión del *status*. Desde luego, es suficientemente claro, para cualquiera que se tome la molestia de observar, que nuestra conducta con respecto a los servidores y a otras personas inferiores que dependen pecuniariamente de nosotros es la conducta de una persona que se encuentra en posición de superioridad dentro de una relación de *status*, aunque esta manifestación se modifica con frecuencia suavizándose en gran medida la expresión original de dominio puro. De modo semejante, nuestra conducta respecto a los superiores, y en gran parte también respecto a los iguales, expresa una actitud más o menos convencionalizada de subordinación. Sirva de ejemplo la presencia señorial del caballero o la dama de alta categoría, que atestiguan tanto el dominio e independencia de las circunstancias económicas y que, a la vez, apelan con fuerza tan convincente a nuestro sentido de lo correcto y amable. Es entre los miembros de la clase ociosa más elevada, que no tienen superiores y que tienen pocos iguales, donde el decoro encuentra su expresión más plena y madura; y es también esta clase superior la que da al decoro la formulación definitiva que le hace servir como canon de conducta para las clases inferiores. Y también aquí el código es evidentemente un código de *status* y muestra de modo patente su incompatibilidad con todo trabajo productivo vulgar. Una seguridad divina y una complacencia imperiosa -como de quien está acostumbrado a exigir que se le sirva y a no pensar en el mañana- constituyen el

derecho innato y el criterio distintivo del caballero en su mejor forma; y en el concepto popular, es aún más que eso, porque este modo de conducta es aceptado como atributo intrínseco de un valor superior, ante el cual el plebeyo de baja cuna se deleita en inclinarse y someterse.

Como se ha indicado en un capítulo anterior, hay razones para creer que la institución de la propiedad ha comenzado por la propiedad de personas y en primer lugar de mujeres. Los incentivos para adquirir tal propiedad han sido, al parecer: 1) una propensión a dominar y coaccionar, 2) la utilidad de aquellas personas como demostración de la proeza de su dueño y 3) la utilidad de sus servicios.

El servicio personal ocupa un lugar peculiar en el desarrollo económico. Durante el estadio de la industria casi pacífica y, en especial, en los primeros tiempos del desarrollo de la industria dentro de los límites generales de esa etapa, el motivo dominante de la adquisición de la propiedad de personas parece haber sido ordinariamente la utilidad de sus servicios. Se valora a los siervos por sus servicios. Pero el predominio de ese motivo no se debe a una decadencia de la importancia absoluta de las otras dos utilidades que presentan los siervos. Lo que ocurre es, más bien, que las nuevas circunstancias de la vida acentúan la utilidad de los siervos en el último aspecto citado. Las mujeres y otros esclavos son valorados en mucho, no sólo como evidencia de riqueza, sino como medio de acumularla. Si la tribu se dedica al pastoreo, constituye, junto con el ganado, la forma usual de inversión lucrativa. En la cultura casi pacífica, la esclavitud de la mujer impone hasta tal punto su carácter a la vida eco-

nómica, que la mujer llega a servir como unidad de valor entre los pueblos que se encuentran en ese estadio cultural -como, por ejemplo, en los tiempos homéricos-. Donde ocurre así no puede discutirse que la base del sistema industrial es la esclavitud del tipo que considera a los esclavos como cosas y que las mujeres son comúnmente esclavas. La gran relación humana que penetra todo el sistema es la de amo y siervo. La prueba de riqueza aceptada como indiscutible es la posesión de muchas mujeres y a la vez de otros esclavos ocupados en servir a la persona del amo y en producir bienes para él.

Se establece entonces una división del trabajo por la cual el servicio personal al amo se convierte en oficio especial de una parte de los siervos, en tanto que los empleados en ocupaciones industriales propiamente dichas se alejan cada vez más de toda relación inmediata con la persona del señor. A la vez aquellos esclavos cuya tarea es el servicio personal, incluyendo en ella las obligaciones domésticas, van siendo gradualmente eximidos de la industria productiva encaminada a fines lucrativos.

Este proceso de exención progresiva común de las tareas industriales corrientes comenzará generalmente por la esposa, o la esposa principal. Una vez que la comunidad ha llegado a adquirir hábitos de vida fijos, resulta impracticable la captura de esposas en tribus hostiles como fuente consuetudinaria de aprovisionamiento de mujeres. Donde se ha logrado este avance cultural la esposa principal es de ordinario de sangre hidalga, y el hecho de que lo sea apresura su exención de las tareas vulgares. No podemos estudiar aquí la

manera cómo se origina el concepto de sangre hidalga ni el lugar que ocupa en el desarrollo del matrimonio. Para nuestro propósito actual, bastará con decir que la sangre hidalga es aquella que ha sido ennoblecida por un contacto prolongado de la riqueza acumulada o con prerrogativas inquebrantadas. Se prefiere para el matrimonio a la mujer que tiene esos antecedentes familiares, tanto por la alianza con sus poderosos parientes que resulta de la unión, como porque se siente que se hereda una sangre que ha estado asociada con muchos bienes y gran poder. La esposa seguirá siendo propiedad de su marido, de la misma manera que era propiedad de su padre antes de la compra, pero a la vez es de la sangre hidalga de su padre; por ello, desde el punto de vista moral, es incongruente que se ocupe en las tareas denigrantes que desempeñan sus compañeras de servidumbre. Por completa que sea su sumisión al amo y por inferior que sea la mujer a los miembros varones del estrato social en que la colocó su nacimiento, el principio de que la hidalguía es trasmisible operará para colocarla por encima del esclavo corriente; y en cuanto el principio haya adquirido autoridad prescriptiva, la investirá en cierta medida con la prerrogativa del ocio que es el signo principal de hidalguía. Ayudada por este principio de la hidalguía trasmisible, si la riqueza del propietario de la mujer lo permite, la exención de la esposa gana en alcance hasta llegar a incluir la exención del servicio personal denigrante y no sólo del servicio industrial. Al avanzar el desarrollo industrial y acumularse la propiedad en relativamente pocas manos, se eleva el nivel convencional de riqueza de las clases superiores. La misma tendencia a la

exención del trabajo manual y, con el transcurso del tiempo, del trabajo doméstico servil, se amplía más adelante hasta incluir a las demás esposas, caso de haberlas, y también a otros siervos que atienden directamente al amo. La exención es más tardía cuanto más remota es la relación en que se encuentra el siervo con la persona del amo.

Si la situación pecuniaria del señor lo permite, el desarrollo de una clase especial de servidores personales o corporales se ve favorecido también por la gran importancia atribuida a este tipo de servicio. Siendo la persona del amo la encarnación de la dignidad y el honor, tiene el máximo interés. Tanto para su reputación con la comunidad como para su propio respeto, es cuestión de gran consecuencia el hecho de tener a su disposición servidores especializados y eficientes, cuyo cuidado directo de la persona del amo no se vea distraído de este su oficio principal por ninguna otra ocupación subsidiaria. Estos servidores especializados son más útiles por la exhibición que representan que por el servicio efectivamente realizado. En cuanto no se les tiene sólo para exhibirlos ofrecen al amo la satisfacción deservir de campo de acción a la propensión del dueño hacia el dominio. Ciertamente, el cuidado del aparato doméstico cada vez más grande puede necesitar un aumento de trabajo; pero como el aparato aumenta generalmente con objeto de servir de medio para la buena reputación, más que como medio de comodidad, esta atenuación no es de gran peso. Todas estas clases de utilidad se ven mejor servidas por un gran número deservidores altamente especializados. Por tanto, se produce una creciente diferenciación y multiplicación deservidores

domésticos y personales junto con una concomitante exención progresiva de tales servidores del trabajo productivo. En virtud de que se les utiliza como demostración de la capacidad de pago, el oficio de tales servidores domésticos tiende constantemente a incluir menos obligaciones y, de modo paralelo, su servicio tiende a convertirse en meramente nominal. Ello es cierto en especial de aquellos servidores que están dedicados de modo más inmediato y ostensible al cuidado del amo. Su utilidad viene así a consistir en gran parte en su exención notoria del trabajo productivo y en la demostración de la riqueza y el poder del señor que tal expansión proporciona.

Después de haber progresado bastante la práctica de emplear un cuerpo especial de servidores que viven en esta situación de ocio ostensible, se empezó a preferir a los hombres para servicios en los que se ve de modo destacado a quien los practica. Las razones, en especial los de apariencia robusta y decorativa, tales como los escuderos y otros sirvientes, deben ser, y son sin duda, más vigorosos y costosos que las mujeres. Son más aptos para esta tarea, ya que demuestran un gasto mayor de tiempo y de energía humana. Por ello, en la economía de la clase ociosa la esposa siempre afanada de los primeros tiempos patriarcales, con su séquito de doncellas trabajadoras, cede el puesto a la dama y al lacayo.

En todos los grados y pasos de la vida y en todos los estadios del desarrollo económico el ocio de la dama y el lacayo difiere del ocio del caballero que lo es por derecho propio, puesto que el primero es aparentemente una ocupa-

ción de tipo laborioso. En gran parte, toma la forma de un cuidado minucioso y atento al servicio del amo o al mantenimiento y elaboración de los accesorios v adornos domésticos, de modo que esta clase ociosa sólo merece este calificativo en cuanto que realiza poco o ningún trabajo productivo, pero no en el sentido de que evite toda apariencia de trabajo. Las tareas realizadas por la dama o por los servidores domésticos son, con frecuencia, bastante arduas y están encaminadas, también con frecuencia, a fines considerados como extremadamente necesarios para la comodidad de toda la familia. Hasta el punto en que tales servicios conducen a la eficiencia física o a la comodidad del amo y del resto de las personas de la casa, han de ser considerados como trabajo productivo. Sólo el residuo de actividades que queda una vez deducido este trabajo efectivo debe clasificarse como ociosidad.

Pero muchos de los servicios clasificados como cuidados domésticos en la vida cotidiana moderna y muchos de los bienes requeridos por el hombre civilizado para llevar una existencia agradable tienen carácter ceremonial. Han de ser clasificados, por tanto, como ociosidad en el sentido en que aquí se usa esta palabra. Pueden, a pesar de ello, ser imperativamente necesarios desde el punto de vista de una existencia decorosa; pueden, incluso, ser necesarios para la comodidad personal aunque su carácter sea principal o totalmente ceremonial. Pero en cuanto comparten este carácter son imperativos y necesarios porque se nos ha enseñado a exigirlos, so pena de incurrir en indignidad o suciedad ceremoniales. Nos sentimos incómodos en el caso de que nos

falten, pero no porque su ausencia produzca una incomodidad física de modo directo, ni porque un gusto no educado para discriminar entre lo que se considera desde el punto de vista convencional como bueno y como malo pudiera sentirse molesto por su omisión. En la medida en que esto ocurre, el trabajo empleado en estos servicios ha de clasificarse corno ocio, y cuando lo realizan personas ente libres ni dirigen el establecimiento, debe clasificarse como ocio vicario (*vicarious leisure*).

El ocio vicario al que dedican su tiempo las esposas y criados -y al que se clasifica como cuidados domésticos- puede convertirse, con frecuencia, en tráfago rutinario y penoso, en especial cuando la competencia por la reputación es viva y dura. Así ocurre con frecuencia en la vida moderna. Donde ello sucede, el servicio doméstico que comprende los deberes de esta clase servil puede denominarse con más propiedad esfuerzo derrochado que ocio vicario. Pero este último término tiene la ventaja de que indica la línea de donde derivan estos oficios domésticos a la vez que sugiere cuál es la base económica sustancial de su utilidad, ya que estas ocupaciones son principalmente útiles como método de atribuir al amo o a la casa una reputación pecuniaria fundándose en que se gasta en ella una cantidad notoria de tiempo y esfuerzo.

De este modo surge, pues, una clase ociosa subsidiaria o derivada, cuya tarea es la práctica de un ocio vicario para mantener la reputación de la clase ociosa primaria o auténtica. Esta clase ociosa vicaria se distingue de la auténtica por un rasgo característico de su modo habitual de vida. El ocio

de la clase señora consiste, al menos ostensiblemente, en ceder a una inclinación a evitar el trabajo, y se presume que realza el bienestar y la plenitud de vida del amo; pero el ocio de la clase servil exenta del trabajo productivo es, en cierto modo, un esfuerzo que se le exige y que no está dirigido de modo primordial o normal a la comodidad de quienes pertenecen a ella. La ociosidad del criado no es su propia ociosidad. Hasta el punto en que es un servidor en el pleno sentido de esta palabra, y no es a la vez un miembro de un grado inferior a la clase ociosa propiamente dicha, su ocio se produce a guisa de servicio especializado, encaminado a favorecer la plenitud de vida de su amo. La evidencia de esta relación de servidumbre aparece, sin duda, en el porte y modo de vida del sirviente. Lo mismo puede decirse, a menudo, de la esposa en el largo estadio económico durante el cual es aún primordialmente sierva -es decir, mientras sigue en vigor la comunidad doméstica encabezada por el varón-. Para satisfacer las exigencias del esquema de vida de la clase ociosa, el sirviente debe no sólo mostrar una actitud de subordinación, sino también los efectos de una educación especial y una práctica de esa subordinación. El sirviente o esposa debe no sólo desempeñar ciertos oficios y mostrar una disposición servil, sino que es imperativo que dé muestras de una facilidad adquirida en la práctica de la subordinación -de una conformidad, debida a una larga preparación, con los cánones de la subordinación efectiva y notoria-. Incluso hoy día son esta aptitud y esta habilidad adquiridas en la manifestación formal de la relación servil lo que constituye el elemento principal de utilidad de nuestros criados bien

pagados, así como una de las principales cualidades que adornan a la esposa bien educada.

El primer requisito de un buen sirviente consiste en saber con claridad cuál es su sitio. No basta que sepa cómo conseguir ciertos resultados mecánicos deseados; tiene, por encima de todo, que saber cómo conseguir esos resultados en la forma debida. Puede decirse que el servicio doméstico es una función más bien espiritual que mecánica. Se desarrolla gradualmente un sistema complicado de buenas formas que regulan de modo específico la manera como ha de practicarse esa ociosidad vicaria de la clase sirviente. Debe repudiarse toda desviación de esos cánones formales, no tanto porque sea prueba de una falta de eficiencia mecánica, o incluso porque ponga de manifiesto una ausencia de la actitud, y temperamentos serviles, sino porque, en último término, demuestra la ausencia de una preparación especial. La preparación especial para el servicio personal cuesta tiempo y esfuerzo y, allí donde es ostensible en alto grado, demuestra que el criado que la posee no se ocupa ni se ha ocupado habitualmente de ninguna tarea productiva. Es una presunción de una ociosidad vicaria que data de mucho tiempo atrás. De ese modo el servicio así preparado es útil no sólo en cuanto satisface la preferencia instintiva del amo por el trabajo hábil y bien hecho, así como su tendencia a un dominio ostensible sobre las personas cuyas vidas sirven a la suya, sino que tiene también la utilidad de poner en evidencia un consumo de servicio humano mucho mayor del que mostraría el mero ocio ostensible practicado por una persona sin la debida preparación. Es una falta grave que el ma-

yordomo o lacayo cumpla sus deberes en la mesa o el carruaje de su señor con tan mal estilo que aparentemente su ocupación habitual haya podido ser la labranza o el pastoreo. Tal trabajo torpemente realizado implicaría la incapacidad del amo para procurarse los servicios de sirvientes especialmente preparados; es decir, implicaría incapacidad de pagar el gasto de tiempo, esfuerzo e instrucción requeridos para capacitar a un sirviente preparado para el servicio especial de que se trate, con arreglo a un código formal rígido. Si la actuación del criado hace suponer falta de medios por parte del amo, contradice la finalidad sustancial del servicio, ya que la utilidad principal del criado es la demostración que supone la capacidad de pago de su amo.

Lo que se acaba de decir podría interpretarse en el sentido de que la falta de un criado mal preparado consiste en la sugestión directa de que sus servicios son baratos o útiles, Pero, desde luego, no ocurre así. La conexión es mucho menos inmediata. Lo que ocurre aquí es lo que acontece de modo general. Cualquier cosa que aprobamos en su comienzo, sea cual sea el motivo de la aprobación, acaba por aparecérsenos como justificada por sí sola; acaba por ser clasificada en nuestros hábitos mentales como sustancialmente buena. Mas para que un canon específico de conducta pueda mantener su boga, tiene que continuar estando apoyado por el hábito o actitud que constituye la norma de su desarrollo, o al menos tiene que no ser incompatible con él. La necesidad de un ocio vicario o un gasto ostensible de servicios es un incentivo dominante en el sostenimiento de sirvientes. Mientras esto siga siendo cierto, puede decirse, sin

provocar mucha discusión, que se considerará insoportable todo apartamiento de los usos aceptados que pueda sugerir un aprendizaje abreviado del servicio. La exigencia de una ociosidad vicaria costosa actúa indirectamente, de modo selectivo, guiando la formación de nuestros gustos -de nuestro sentido de lo correcto en tales materias-, y produce también la exclusión de ciertas desviaciones al no dar a éstas la aprobación necesaria.

Al ascender el nivel de riqueza reconocido por el consenso común, la posesión y explotación de sirvientes como medio de exhibir superfluidad experimenta un refinamiento. La posesión y mantenimiento de esclavos en la producción de bienes es signo de riqueza y hazaña, pero el mantenimiento de sirvientes que no producen nada es signo de una riqueza y una posición aún mayores. Bajo este principio surge una clase de criados, cuanto más numerosa mejor, cuya única ocupación es servir sin objeto especial a la persona de su amo y poner así de manifiesto la capacidad de éste de consumir improductivamente una gran cantidad de servicio. Con ello sobreviene una nueva división del trabajo: surgen los servidores o dependientes cuya vida se emplea en mantener el honor del caballero ocioso. Mientras un grupo produce bienes para él, otro, encabezado generalmente por la esposa, o por la esposa principal, consume para él viviendo en ociosidad ostensible, demostrando con ello su capacidad de soportar un gran quebranto pecuniario, sin poner en peligro su opulencia superior.

Este bosquejo -¿un tanto idealizado y esquemático?- del desarrollo y naturaleza del servicio doméstico es más cercano

a la verdad en aquella etapa cultural que hemos denominado estadio industrial «casi pacífico». En ese estadio el servicio personal se eleva por primera vez a la categoría de institución económica, y es en ese estadio donde ocupa un mayor lugar en el esquema general de vida de la comunidad. En la secuencia cultural, el estadio casi pacífico sigue al estadio depredador y los dos son fases sucesivas de la vida bárbara. Su rasgo característico es una observancia formal de la paz y el orden, pero la vida tiene todavía en él mucho de coacción y antagonismo de clase para que se la pueda llamar pacífica, en el pleno sentido de la palabra. Para muchos propósitos, y desde puntos de vista distintos del económico, podría denominársele también etapa del *status*. Este término resume bien el método de relación humana durante esa etapa y la actitud espiritual de los hombres en ese nivel de cultura. Pero como término descriptivo que caracterice los métodos dominantes en la industria, a la vez que para indicar la tendencia del desarrollo industrial en ese punto de la evolución humana, parece preferible el término casi pacífico. Por lo que hace a las comunidades de la cultura occidental, esta fase del desarrollo económico pertenece probablemente al pasado; salvo para una fracción numéricamente pequeña, aunque muy notoria, de la comunidad, en la cual los hábitos de pensamiento peculiares a la cultura bárbara no han sufrido más que una pequeña desintegración.

El servicio personal sigue siendo un elemento de gran importancia económica, especialmente por lo que se refiere a la distribución y consumo de bienes, pero su relativa importancia, incluso en esta dirección, es, sin duda, menor de lo

que fue antaño. El mejor momento de esta ociosidad vicaria pertenece al pasado y no al presente, y su mejor expresión actual ha de encontrarse en el esquema general de vida de la clase ociosa superior. La cultura moderna debe mucho a esta clase en lo que respecta a la conservación de tradiciones, usos y hábitos mentales que pertenecen a un plano cultural más arcaico, por lo que hace a su más amplia aceptación y a su desarrollo más efectivo.

En la comunidad industrial moderna se han desarrollado mucho las invenciones mecánicas de que se puede disponer para la utilidad y comodidad de la vida cotidiana. Tanto es así que los servidores personales, o incluso los domésticos de cualquier clase, serían muy poco empleados a no ser por la base del canon de respetabilidad arrastrado por la tradición del uso anterior. La única excepción serían los sirvientes empleados para cuidar inválidos y débiles mentales. Pero tales servidores entran más bien en el epígrafe de enfermos especiales que en el de servidores domésticos y son, por lo tanto, una excepción más aparente que real a la regla.

La razón próxima de tener servidores domésticos, por ejemplo, en la casa medianamente acomodada de hoy día, es (ostensiblemente) la de que los miembros de la familia no pueden realizar, sin incomodidad, el trabajo que es necesario en esa institución moderna. Y la razón de no poderlo realizar es: 1) que tienen demasiados «deberes sociales», y 2) que el trabajo que es necesario realizar es demasiado duro y abundante. Estas dos razones pueden expresarse también en otra forma: 1) bajo un código imperativo de conveniencias, el tiempo y esfuerzo de los miembros de tal familia han de

emplearse ostensiblemente en la práctica de la ociosidad notoria, en forma de visitas, paseos, clubes, círculos de costura, deportes, organizaciones de caridad y demás funciones sociales análogas. Aquellas personas cuyo tiempo y energía se emplean en estas tareas confiesan en privado que todas estas prácticas, así como la atención incidental que hay que dedicar al vestido y otros gastos ostensibles, son muy pesados pero totalmente inevitables; 2) bajo la necesidad del consumo ostensible de bienes, el aparato de la vida se ha hecho tan complicado y engorroso, por lo que se refiere a habitaciones, muebles, antigüedades, guardarropa y comida, que los consumidores de tales cosas no pueden utilizarlas del modo requerido sin ayuda de otras personas. El contacto personal con los individuos contratados para que ayuden a cumplir con la rutina impuesta por el decoro es considerado, por lo general, como desagradable para los ocupantes de la casa, pero se tolera y se paga su presencia para delegarles una parte de este consumo oneroso de bienes de la familia. La presencia de los servidores doméstico y, sobre todo, de la clase especial de servidores personales es una concesión que hace la comodidad física a la necesidad moral del decoro pecuniario.

La manifestación más amplia del ocio vicario en la vida moderna está formada por los denominados deberes domésticos. Estos deberes se están convirtiendo rápidamente en una clase de servicios realizados, no tanto en beneficio personal del cabeza de familia, cuanto en pro de la reputación de la familia como unidad corporativa -grupo del que la esposa es miembro en un pie de igualdad ostensible-. Con la

misma velocidad con que la familia para la cual se realiza se aleja de su base arcaica de matrimonio-propiedad, estos deberes domésticos tienden naturalmente a salir de la categoría de ocio vicario en el sentido original de esta fórmula, excepto en cuanto son realizados por servidores pagados para ello. Es decir, que como la ociosidad vicaria es posible únicamente a base de *status* o servicio pagado, la desaparición de la relación de *status* en el trato humano lleva consigo la desaparición de la ociosidad vicaria en la misma proporción en que se va produciendo aquélla. Pero hay que añadir, como cualificación de este aserto, que mientras subsista la familia, incluso con una doble cabeza, esa clase de trabajo no productivo, realizado para mantener la reputación familiar, tiene que seguir siendo clasificado como ociosidad vicaria, aunque en un sentido ligeramente modificado. Es un ocio practicado en interés de la familia tomada corporativamente, en vez de serlo, como antes, en beneficio del cabeza y propietario de la comunidad familiar.

## IV. Consumo ostensible

En lo dicho acerca de la evolución de la clase ociosa vicaria, y su diferenciación del conjunto de las clases ociosas en general, se ha hecho referencia a una ulterior división del trabajo -la que hay entre las diversas clases serviles-. Una parte de la clase sirviente, especialmente aquellas personas cuya ocupación es la ociosidad vicaria, asume nuevas obligaciones subsidiarias -el consumo vicario de bienes-. La forma más patente de realizar este consumo se ve en el uso de libreas y la de espaciosas habitaciones destinadas a los criados. Otra forma apenas menos visible o eficaz de consumo vicario y mucho más extendida que la anterior es el consumo de alimentos, vestidos, habitación y mobiliario hecho por la dama y el resto del personal que compone la comunidad doméstica.

Pero ya en un punto de la evolución muy anterior al momento en que aparece la dama había empezado a producirse, de modo más o menos sistemático, el consumo especializado de bienes como prueba de fortaleza pecuniaria. El comienzo de una diferenciación en el consumo antecede

incluso a la aparición de todo lo que pueda ser denominado propiamente fortaleza pecuniaria. Se encuentra ya en la fase inicial de la cultura depredadora y hasta hay indicios de que se encuentra una incipiente diferenciación en este sentido antes de los comienzos de la vida depredadora. La diferencia más primitiva en el consumo de bienes se parece a la diferenciación posterior que nos es familiar en que es en gran parte de carácter ceremonial, pero, al revés que la última, no descansa en una diferencia de riqueza acumulada. La utilidad del consumo como demostración de riqueza ha de clasificarse como proceso derivado. Es una adaptación a un nuevo fin, por un proceso selectivo de una distinción ya existente y bien cimentada en los hábitos mentales humanos.

En las primeras fases de la cultura depredadora la única diferencia económica es una distinción tosca entre una clase superior honorable, compuesta de los hombres cabales, por una parte, y, por otra, de una clase inferior baja, compuesta de mujeres trabajadoras. De acuerdo con el esquema ideal de vida en rigor en esa época, corresponde a los hombres consumir lo que las mujeres producen. El consumo que corresponde a las mujeres es meramente incidental en relación cor su trabajo, es un medio para que continúen en el mismo y no un consumo encaminado a su propia comodidad y la plenitud de su vida. El consumo improductivo de bienes es honorable, primordialmente, como signo de proeza y prenda de la dignidad humana; de modo secundario llega a ser honorable en sí, en especial por lo que se refiere a las cosas más deseadas. El consumo de artículos alimenticios escogidos, y con frecuencia también el de artículos raros de adorno, se con-

vierte en tabú para las mujeres y los niños; de haber una clase baja (servil) de hombres, el tabú rige también para los incluidos en ella. Con un avance cultural ulterior ese tabú puede convertirse en una simple costumbre de carácter más o menos riguroso, pero cualquiera que sea la base teórica de la distinción mantenida, tanto si es tabú o una convención más amplia, las características del esquema convencional de consumo no cambian fácilmente. Cuando se llega al estadio industrial casi pacífico, con su institución fundamental de la esclavitud que considera a los siervos como cosas, el principio general mas o menos rigurosamente aplicado es el de que la clase industrial baja debe consumir únicamente lo necesario para su subsistencia. Por la naturaleza de las cosas, el lujo y las comodidades de la vida pertenecen a la clase ociosa. El tabú reserva muy estrictamente, para el uso de la clase superior, ciertas vituallas y de modo más especial ciertas bebidas.

La diferenciación ceremonial en materia de alimentos se ve con más claridad en el uso de bebidas embriagantes y narcóticas. Si esos artículos de consumo son costosos se consideran como nobles y honoríficos. Por ello las clases bajas, y de modo primordial las mujeres, practican una continencia forzosa por lo que se refiere a esos estimulantes, salvo en los países donde es posible conseguirlos a bajo costo. Desde la época arcaica, y a lo largo de toda la época patriarcal, ha sido tarea de las mujeres preparar y administrar esos artículos de lujo y, privilegio de los hombres de buena cuna y educación, consumirlos. Por ello, la embriaguez y demás consecuencias patológicas del uso inmoderado de estimulantes tienden, a su vez, a convertirse en honoríficos,

como signo en segunda instancia del *status* superior de quienes pueden costearse ese placer. En esos pueblos las enfermedades que son consecuencia de tales excesos son reconocidas francamente como atributos viriles. Ha llegado incluso a ocurrir que el nombre de ciertas enfermedades corporales derivadas de tal origen, haya pasado a ser en el lenguaje cotidiano sinónimo de «noble» o «hidalgo». Sólo en un estadio cultural relativamente primitivo se aceptan los síntomas del vicio caro, como signo convencional de un *status* superior y tienden así a convertirse en virtudes y a merecer la deferencia de la comunidad; pero la reputación que va unida a ciertos vicios costosos conserva durante mucho tiempo tanta fuerza que disminuye de modo apreciable la desaprobación suscitada por el abuso de placeres por parte de los hombres de la clase noble acaudalada. La misma distinción valorativa añade fuerza a la desaprobación corriente de todo exceso de este tipo por parte de las mujeres, los menores y, en general, los inferiores. Esta distinción valorativa tradicional no ha perdido su fuerza ni siquiera en los pueblos contemporáneos más avanzados. Allí donde el ejemplo dado por la clase ociosa conserva su fuerza imperativa en la regulación de las convenciones, se observa que las mujeres siguen practicando en gran parte la misma continencia tradicional en lo que se refiere al uso de estimulantes.

Esta caracterización de la mayor continencia en el uso de estimulantes practicada por las mujeres de las clases bien reputadas, puede parecer un refinamiento lógico excesivo realizado a expensas del sentido común. Pero hechos que están al alcance de quien quiera tomarse la molestia de ob-

servarlos nos dicen que la mayor abstinencia practicada por las mujeres se debe en parte, a un convencionalismo imperativo; y ese convencionalismo es, de modo general, más fuerte, allí donde la tradición patriarcal -la tradición de que la mujer es una cosa- ha conservado su influencia con mayor vigor. En cierto sentido, que ha sido muy atenuado en alcance y rigor, pero que no ha perdido en manera alguna su significado ni siquiera hoy, esa tradición dice que como la mujer es una cosa, debe consumir únicamente lo necesario para su sustento -excepto en la medida en que su consumo ulterior contribuye a la comodidad o la buena reputación de su amo-. El consumo de cosas lujosas en el verdadero sentido de la palabra es un consumo encaminado a la comodidad del propio consumidor y es, por tanto, un signo distintivo del amo. Todo consumo semejante hecho por otras personas no puede producirse más que por tolerancia de aquél. En las comunidades donde la tradición patriarcal ha modelado profundamente los hábitos mentales populares, podemos encontrar supervivencias del tabú sobre los artículos de lujo, al menos en una condena convencional de su uso por las clases serviles y dependientes. Esto es verdad, en particular, por lo que se refiere a ciertos artículos de lujo, cuyo uso por las clases dependientes privaría a sus amos de comodidad o placer, o que son considerados como de dudosa legitimidad por cualquier otro motivo. A juicio de la gran clase media conservadora de la civilización occidental, el uso de esos diversos estimulantes es perjudicial, al menos para uno, sí no para los dos, de esos objetivos; y el hecho de que sea precisamente entre las clases medias de cultura germánica donde

sobrevive un fuerte sentido de las conveniencias de la época patriarcal, donde las mujeres están sometidas en mayor escala a un tabú calificado respecto a los narcóticos y bebidas alcohólicas, es demasiado significativo para pasarlo por alto. Con muchas reservas -tantas más cuanto más se ha ido debilitando la tradición patriarcal- se considera como buena y obligatoria la regla de que las mujeres sólo deben consumir en beneficio de sus amos. Se presenta, naturalmente, la objeción de que el gasto de los vestidos femeninos y los accesorios domésticos es una evidente excepción a esta regla; pero como se verá por lo que sigue, tal excepción es mucho más visible que fundamental.

Durante las primeras etapas del desarrollo económico, el consumo ilimitado de bienes, en especial de los bienes de mejores calidades -idealmente todo consumo que exceda del mínimo de subsistencia- corresponde de modo normal a la clase ociosa. Esa restricción tiende a desaparecer, al menos formalmente, una vez que se ha llegado al estadio pacífico posterior de propiedad privada de los bienes y de un sistema industrial basado en el trabajo asalariado o en la economía de la comunidad doméstica pequeña. Pero durante el estadio cuasi pacífico anterior -en el que estaban tomando fuerza y consistencia tantas de las tradiciones a través de las cuales ha afectado a la vida económica de las épocas posteriores la institución de la clase ociosa- ese principio ha tenido la fuerza de una norma convencional. Ha servido de norma con la que tendía a conformarse el consumo y toda desviación apreciable de ella se consideraba como una forma de aberra-

ción, que el desarrollo ulterior había de eliminar, con toda seguridad, más pronto o más tarde.

Así, pues, el caballero ocioso del estadio casi pacífico no sólo consume las cosas de la vida por encima del mínimo exigido para la subsistencia y la eficiencia física, sino que su consumo sufre también una especialización por lo que se refiere a la calidad de los bienes consumidos. Gasta sin limitaciones bienes de la mejor calidad en alimentos, bebidas, narcóticos, habitación, servicios, ornamentos, atuendo, armas y equipo, diversiones, amuletos e ídolos o divinidades. En el proceso de mejora gradual que se produce en los artículos de consumo, el principio motivador y la finalidad próxima a la innovación es, sin duda, la mayor eficiencia de los productos mejores y más elaborados para la comodidad y bienestar personales. Pero no es ése el único propósito de su consumo. Está presente aquí el canon de reputación y se apodera de las innovaciones que con arreglo al patrón por él establecido son aptas para sobrevivir. Dado que el consumo de esos bienes de mayor excelencia supone una muestra de riqueza, se hace honorífico; e inversamente, la imposibilidad de consumir en cantidad y calidad debidas se convierte en signo de inferioridad y demérito.

El desarrollo de esta discriminación puntillosa respecto a la excelencia cualitativa, del comer, el beber, etcétera, afecta no sólo el modo de vida, sino también la educación y la actividad intelectual del caballero ocioso. Ya no es sólo el macho agresivo y afortunado -el hombre que posee fuerza, recursos e intrepidez-. Para evitar el embrutecimiento, tiene que cultivar sus gustos, pues le corresponde distinguir con

alguna finura entre los bienes consumibles y los no consumibles. Se convierte en *connaisseur* de viandas de diverso grado de mérito, de bebidas y brebajes masculinos, de adornos y arquitectura agradables, de armas, caza, danza y narcóticos. Este cultivo de la facultad estética exige tiempo y aplicación y las demandas a que tiene que hacer frente el caballero en este aspecto tienden, en consecuencia, a cambiar su vida de ociosidad en una aplicación más o menos ardua a la tarea de aprender a vivir una vida de ocio ostensible de modo que favorezca a su reputación. Íntimamente relacionada con la exigencia de que el caballero consuma sin trabas y consuma bienes de la mejor calidad, está la exigencia de que sepa consumirlos en la forma conveniente. Su vida de ocio debe ser llevada del modo debido. Por ello surgen los buenos modales, en la forma señalada en un capítulo anterior. Los modales y modos de vida educados son casos de conformidad con la norma del ocio y el consumo ostensibles.

El consumo ostensible de bienes valiosos es un medio de aumentar la reputación del caballero ocioso. Al acumularse en sus manos la riqueza, su propio esfuerzo no bastaría para poner de relieve por este método su opulencia. Recurre, por tanto, a la ayuda de amigos y competidores ofreciéndoles regalos valiosos, fiestas y diversiones caras. Los regalos y las fiestas tuvieron probablemente un origen distinto de la ostentación ingenua, pero adquirieron muy pronto utilidad para este propósito y han conservado este carácter hasta el presente; de tal modo, que su utilidad a este respecto ha sido durante mucho tiempo la base en que se apoyan tales usos.

Las diversiones costosas tales como el potlach[3] y el baile están especialmente adaptadas para servir a este fin. Con este método se obliga al competidor con quien el anfitrión desea establecer una comparación a servir de medio para el fin propuesto. El competidor realiza un consumo vicario en beneficio de su huésped, a la vez que es testigo del consumo del exceso de cosas buenas que el anfitrión no puede despachar por sí solo, y se le hace ver, además, la desenvoltura de aquél en materia de etiqueta.

En el ofrecimiento de diversiones costosas hay, desde luego, otros motivos de tipo más cordial. La costumbre de las reuniones festivas se originó probablemente por motivos sociables y religiosas; esas razones siguen estando presentes en el desarrollo ulterior, pero ya no son los únicos motivos. Las fiestas y diversiones de la clase ociosa de fecha posterior pueden seguir sirviendo, en un grado muy ligero, a la necesidad religiosa, y en un grado mayor a las de recreo y sociabilidad, pero sirven también a un propósito valorativo, y no lo sirven con menor eficacia por el hecho de que tengan una base no valorativa en esos móviles más confesables. Pero el efecto económico de esas diversiones sociales no se disminuye con ello, ni por lo que respecta al consumo vicario ni en lo relativo a la exhibición de habilidades de adquisición difícil y costosa en materia de etiqueta.

[3] Se conoce por potlach una ceremonia practicada por los kwakiutl con la que un hombre trata de adquirir nombradía haciendo grandes dádivas, que la costumbre obliga a devolver duplicadas en fecha posterior, so pena de perder prestigio. A veces toma la forma de fiesta en la que un hombre trata de superar a sus rivales; en ocasiones se llega a la destrucción deliberada de propiedad (mantas, canoas, bandejas de cobre). [T.]

Conforme se acumula riqueza, se va desarrollando cada vez más la clase ociosa por lo que se refiere a su estructura y funciones y surge una diferenciación dentro de ella. Hay un sistema más o menos complicado de rango y grados. Esa diferenciación se fomenta por la herencia de riquezas y la herencia, consiguiente a ella, de hidalguía. Con la herencia de la hidalguía va unida la herencia de la ociosidad obligatoria; pero puede heredarse una hidalguía suficientemente fuerte para comportar una vida de ocio y que no vaya acompañada de la herencia de riqueza necesaria para mantener un ocio dignificado. La sangre hidalga puede trasmitirse sin trasmitir a la vez bienes suficientes para permitir un consumo sin restricciones en una escala que sirva para mantener la reputación. Resulta de ahí una clase de caballeros ociosos que no poseen riqueza, a la que nos hemos referido ya de modo incidental. Esos caballeros ociosos de media casta entran en un sistema de gradaciones jerárquicas. Los que están más cerca de los grados superiores de la clase ociosa rica -en punto a cuna, a riqueza o a ambas cosas- tienen rango superior a los más alejados de ellas por su origen y a los económicamente más débiles. Esos grados inferiores, y en especial los caballeros ociosos carentes de riquezas -o marginales- se afilian a los más grandes mediante un sistema de dependencia o feudalidad. Al hacerlo así, consiguen un incremento en su reputación o en los medios de llevar una vida ociosa, derivado de su patrón. Se convierten en cortesanos o miembros de su séquito  servidores- y al ser alimentados y sostenidos por su patrón, son índices del rango de éste y consumidores vicarios de su riqueza superflua. Muchos de

esos caballeros ociosos afiliados a un patrón son a la vez hombres importantes -de grado menor- por derecho propio; de tal modo que algunos de ellos no pueden ser considerados, en modo alguno, como consumidores vicarios, y otros solo en parte caben dentro de esa categoría. Pero los que forman el séquito y los dependientes del patrono pueden ser clasificados como consumidores vicarios sin ninguna clase de atenuaciones. A su vez muchos de éstos, y también muchos otros de los aristócratas de grado inferior, tienen unido a sus personas un grupo más o menos numeroso de consumidores vicarios en las personas de sus esposas e hijos, criados, etcétera.

Dentro de todo este esquema graduado de ociosidad y consumo vicarios, impera la regla de que esos oficios han de desempeñarse de tal manera o en tales circunstancias o con tales símbolos, que indiquen claramente quién sea el amo al que deba imputarse ese ocio o consumo a quien corresponde de derecho, en consecuencia, el incremento de buena reputación resultante de aquellos. El consumo y el ocio practicados por esas personas para su amo o patrono representan, por parte de éste, una inversión hecha con vistas a aumentar su buena fama. Ello es evidente en el caso de las fiestas y larguezas, y la atribución al huésped o patrono de la reputación resultante se realiza aquí de modo inmediato, a base de la notoriedad del hecho. Allí donde vasallos y gente del séquito practican el ocio y el consumo vicarios, la imputación al patrono de la reputación resultante se produce por el hecho de que esos consumidores viven cerca de su persona de tal modo que es indudable para todos la fuente de la ociosi-

dad y el consumo. Al hacerse más amplio el grupo cuya buena estimación se trata de asegurar de este modo, se necesitan medios más patentes para indicar la imputación del mérito correspondiente al ocio disfrutado y a esta finalidad se debe la boga de uniformes, distintivos y libreas. El uso de uniformes y libreas implica un grado considerable de dependencia, y hasta puede decirse que es un signo de servidumbre, real u ostensible. Los portadores de los uniformes o libreas pueden dividirse *grosso modo* en dos clases: libres y serviles, o nobles y villanos. De modo análogo, los servicios por ellos prestados son también divisibles en nobles e innobles. Es, desde luego, cierto que la distinción no se observa en la práctica con estricto rigor; los servicios menos humillantes de los incluidos en el grupo de innobles y las menos honoríficas de las funciones nobles se reúnen con frecuencia en la misma persona. Pero no debe por ello pasarse por alto la distinción general. Lo que puede producir alguna perplejidad es el hecho de que esta distinción fundamental entre noble e innoble que descansa en la naturaleza del servicio ostensible realizado choca con una distinción secundarla entre lo honorífico y, humillante, basada en el rango de la persona para quien se realiza el servicio o cuya librea se usa. Así aquellos servicios que son por derecho propio la ocupación adecuada de la clase ociosa son nobles; tales el gobierno, la lucha, la caza, el cuidado de armas y equipos -en una palabra, aquellos que pueden clasificarse como ocupaciones ostensiblemente depredadoras-. Por el contrario, aquellas tareas que caen dentro del terreno propio de la clase industriosa son innobles; tales el artesanado o cualquier otro trabajo productivo, los servicios de los cria-

dos, etc. Pero un servicio bajo prestado a una persona de grado muy alto puede convertirse en un oficio muy honorífico; por ejemplo, el cargo de doncella de honor o dama de compañía de la reina, o el de caballerizo o montero mayor del rey. Los dos últimos oficios citados sugieren un principio que tiene un alcance de una cierta generalidad. Cuando, como ocurre en esos casos, la tarea servil de que se trata tiene directamente algo que ver en las ocupaciones primarias de la clase ociosa -lucha y caza- adquiere fácilmente carácter honorífico reflejo. De tal modo puede llegar a atribuirse gran honor a un empleo que por su propia naturaleza pertenece a la especie inferior.

En el desarrollo ulterior de la industria pacífica, decae gradualmente la costumbre de emplear un cuerpo ocioso de hombres de armas uniformados. El consumo vicario hecho por gente que depende de un patrono o señor, cuyas insignias llevan, se reduce a un cuerpo deservidores de librea. En un grado posterior, la librea viene a ser prenda de servidumbre, o más bien, de la condición servil. La librea del servidor armado tenía un cierto carácter honorífico, pero ese carácter desapareció cuando la librea pasó a ser distintivo exclusivo delos servidores domésticos. La librea se convierte en denigrante para casi todos aquellos a quienes se obliga a llevarla. Estamos aún tan poco alejados de un estadio de esclavitud efectiva, que somos plenamente sensibles a lo que tenga el más tenue olor de su imputación de servilismo. La antipatía se produce incluso cuando se trata de las libreas o uniformes que algunas corporaciones y sociedades prescriben como traje distintivo de sus empleados. En los Estados Unidos, la

aversión llega hasta desacreditar -de modo tenue e incierto- a aquellos empleos oficiales, tanto militares como civiles, que exigen el uso de una librea o uniforme.

Con la desaparición de la servidumbre tiende, en conjunto, a decrecer el número de consumidores vicarios unidos a cada caballero. Lo mismo puede decirse -y acaso en mayor grado- del número de personas de él dependientes que llevan en su nombre una vida de ocio vicario. De modo general, aunque no total ni consistente, ambos grupos coinciden. La persona dependiente del señor en quien primero se delegaron esos deberes fue la esposa o la esposa principal y, como sería lógico esperar, cuando en el desarrollo ulterior de la institución se reduce de modo gradual el número de personas que tienen consuetudinariamente esas obligaciones, la esposa es la última en desaparecer de esa categoría. En las clases más elevadas de la sociedad se necesita una proporción amplía de ambas clases de servicios; la esposa se ve ayudada aún en su tarea por un cuerpo más o menos numeroso de sirvientes. Pero conforme descendemos en la escala social se llega a un punto en el que las obligaciones del ocio y el consumo vicario recaen sólo sobre la esposa. En las comunidades de la cultura occidental este punto se encuentra, en la actualidad, en la clase media inferior.

Y aquí se produce una inversión curiosa. Es un hecho de observación corriente que en esta clase media el cabeza de familia no finge vivir ocioso. Por la fuerza de las circunstancias esa ficción ha caído en desuso. Pero la esposa sigue practicando, para el buen nombre de cabeza de familia, el ocio vicario. Conforme descendemos en la escala social de

cualquier comunidad industrial moderna, el hecho primario -el ocio ostensible de cabeza de familia- desaparece en un peldaño relativamente alto de aquélla. Como ocurre con el tipo corriente de hombre de negocios actual, el cabeza de familia de clase media se ha visto obligado por las circunstancias económicas a emplear sus manos para ganarse la vida en ocupaciones que con frecuencia tienen en gran parte carácter industrial. Pero el hecho derivado -el ocio y el consumo vicarios a los que dedica su tiempo y esfuerzo la esposa, y el ocio vicario auxiliar de los sirvientes- sigue en vigor, como convencionalismo que las exigencias de la reputación no permiten que se disminuya. No es, en modo alguno, un espectáculo desusado encontrar un hombre que se dedica al trabajo con la máxima asiduidad, con objeto de que su esposa pueda mantener, en beneficio de él, aquel grado de ociosidad vicaría que exige el sentir común de la época.

El ocio a que dedica su tiempo la esposa en tales casos no es, desde luego, una simple manifestación de vagancia o indolencia. Se presenta casi invariablemente disfrazado de trabajo o deberes domésticos o entretenimientos sociales que, debidamente analizados, resultan tener poca o ninguna finalidad aparte de mostrar que aquélla no se ocupa ni tiene que ocuparse de nada lucrativo ni de nada que tenga una utilidad importante o sustancial. Como ya se ha notado al tratar de los modales, la mayor parte de los cuidados domésticos rutinarios a los que la esposa de clase media dedica su tiempo y esfuerzo, tienen ese carácter. Ello no quiere decir que los resultados de su atención a los asuntos de carácter decorativo y mundano no sean agradables a los ojos de los

hombres educados en los criterios de la clase media. Pero el gusto al que tratan de agradar esos efectos de adorno y limpieza domésticos se ha formado bajo la guía selectiva de unas conveniencias que exigen precisamente esas pruebas de esfuerzo derrochado en ellos. En gran parte los efectos nos son agradables porque se nos ha enseñado a encontrarlos agradables. En esos deberes domésticos se presta un gran cuidado a la combinación adecuada de forma y color y otras finalidades que deben clasificarse como estéticas en el sentido estricto del término; y no se niega que a veces se logran efectos que tienen valor estético real. En lo que se insiste aquí especialmente es en que, por lo que se refiere a las cosas agradables de la vida, los esfuerzos de la mujer de su casa están guiados por tradiciones que han sido modeladas por la ley del gasto notoriamente derrochador de tiempo y materia. Si se logra la belleza o la comodidad -y el hecho de que se consiga se debe a circunstancias más o menos fortuitas- ha de lograrse por métodos conformes a la gran ley económica del esfuerzo derrochado. La parte de más alta reputación -la de más «presentación»- de los adornos domésticos de la clase media está constituida, por una parte, por cosas de consumo ostensible y, por otra, por artificios que pongan en evidencia el ocio vicario vivido por el ama de casa.

La exigencia del consumo vicario por parte de la esposa continúa vigente incluso en un punto inferior de la escala pecuniaria de aquél a donde llega la exigencia del ocio vicario. En un punto por debajo del cual se observan pocas o ninguna apariencias de esfuerzo gastado inútilmente, limpieza ceremonial y cosas análogas, la reputación de la familia y

de su jefe sigue exigiendo a la esposa que consuma ostensiblemente algunos bienes. De manera que, como último resultado de esta evolución de una institución arcaica, la esposa que en un principio tenía, tanto en derecho como en teoría, trato de bestia de carga, de propiedad del hombre -productora de bienes que él consumía-, se ha convertido en consumidora ceremonial de los bienes que produce el varón. Pero en teoría sigue siendo, de modo inequívoco, su propiedad, ya que el dedicarse de modo habitual al ocio y el consumo vicarios es la marca permanente del sirviente no libre.

Este consumo vicario hecho por la familia de las clases media y baja no puede ser considerado como expresión directa del esquema general de vida de la clase ociosa, ya que la comunidad familiar de este grado pecuniario no pertenece a la clase ociosa. Lo que ocurre más bien es que el esquema de vida de la clase ociosa toma una expresión de segundo grado. La clase ociosa ocupa la cabeza de la estructura social en punto a reputación; y su manera de vida y sus pautas de valor proporcionan, por tanto, la norma que sirve a toda la comunidad para medir la reputación. Las clases más bajas de la escala se ven obligadas a observar esos patrones de conducta con un cierto grado de aproximación. En las comunidades civilizadas modernas, las líneas de demarcación entre las clases sociales se han hecho vagas e inestables y, dondequiera que esto ocurre, la norma que gradúa la reputación, impuesta por la clase superior, extiende su influencia coactiva a lo largo de la estructura social hasta los estratos más bajos, sin tener que salvar para ello sino obstáculos muy ligeros. El resultado es que los miembros de cada estrato acep-

tan como ideal de decoro el esquema general de la vida que está en boga en el estrato superior mas próximo y dedican sus energías a vivir con arreglo a ese ideal. Tienen que conformarse, al menos en apariencia, con el código aceptado, so pena de perder su buen nombre.

La base sobre la que descansa en último término la buena reputación en toda comunidad industrial altamente organizada es la fortaleza pecuniaria. Y los medios de mostrar esa fortaleza y *de conseguir un buen nombre son el ocio y un consumo ostensible de bienes. Por consiguiente, ambos métodos están en boga hasta el punto más bajo de la escala donde es posible que lo estén; y en los estratos inferiores en los que se emplean ambos métodos, ambas tareas se delegan en gran parte a la esposa y los hijos.

En peldaños todavía más bajos de la escala, allí donde resulte impracticable para la esposa un grado cualquiera de ocio, perdura el consumo ostensible de bienes realizado por la esposa y los hijos. El cabeza de familia puede hacer también algo en esa dirección y, por lo general, lo hace, pero si descendemos aún más en la escala, hasta el nivel de la indigencia -en las márgenes de los barrios insalubres y sobre poblados de las ciudades- el varón y los hijos dejan virtualmente de consumir bienes valiosos para mantener las apariencias y queda la mujer como único exponente del decoro pecuniario de la familia. Ninguna clase social, ni siquiera la más miserablemente pobre, abandona todo consumo ostensible consuetudinario. Los últimos artículos de esta categoría de consumo no se abandonan, sino bajo el imperio de la necesidad más extrema. Se soportan muchas miserias e in-

comodidades antes de abandonar la última bagatela o la última apariencia de decoro pecuniario. No hay clase ni país que se haya inclinado ante la presión de la necesidad física de modo tan abyecto que haya llegado a negarse a sí misma la satisfacción de esa necesidad superior o espiritual.

De la precedente ojeada sobre el desarrollo del ocio y el consumo notorios, resulta que la utilidad de ambos para el fin de conseguir y mantener una reputación consiste en el elemento de derroche que es común a los dos. En un caso es el derroche de tiempo y esfuerzo, en el otro el de cosas útiles. Ambos son métodos de demostrar la posesión de riqueza y ambos se aceptan convencionalmente como equivalentes. La elección entre ambos es sólo problema de su conveniencia publicitaria, excepto en cuanto puedan estar afectados por otras normas de conveniencia surgidas de fuente distinta. En diferentes etapas del desarrollo económico puede darse preferencia a uno o a otro por motivos de utilidad. El problema consiste en cuál de los métodos influirá más eficazmente en las personas cuyas convicciones se desea afectar. El uso ha resuelto el problema en distinta forma según las circunstancias.

Mientras la comunidad o grupo social es lo suficientemente pequeña y compacta para que le pueda influir eficazmente la notoriedad común por sí sola -es decir, en tanto que el medio humano al que tiene que adaptarse el individuo en materia de reputación está comprendido en la esfera de sus conocimientos personales y la murmuración de sus vecinos- un método es igualmente eficaz que el otro. Ambos sirven igualmente bien durante las primeras etapas del desa-

rrollo social. Pero hoy día, los medios de comunicación y la movilidad de la población exponen al individuo a la observación de muchas personas que no tienen otros medios de juzgar su reputación, sino por la exhibición de bienes (y acaso de educación) que pueda hacer aquél mientras está bajo la observación directa de esas personas.

La organización moderna de la industria opera en la misma dirección, pero por otro camino. Las exigencias del moderno sistema industrial colocan con frecuencia a individuos v familias en una yuxtaposición en la que hay muy poco contacto aparte de esa yuxtaposición. Los vecinos -dando a esta palabra un sentido puramente mecánico- no son, con frecuencia, vecinos en sentido social, ni siquiera conocidos; sin embargo, su buena opinión, por marginal que sea, tiene un alto grado de utilidad. El único medio posible de hacer notoria la propia capacidad pecuniaria a los ojos de esos observadores que no tienen ninguna simpatía por el observado, es una demostración constante de capacidad de pago. En la comunidad moderna se asiste con mayor frecuencia a sitios donde se congrega una gran cantidad de personas que son desconocidas unas de otras en la vida cotidiana -lugares tales como iglesias, teatros, salones de baile, hoteles, parques, tiendas, etc...-. Para impresionar a esos observadores transitorios y conservar la propia estima, mientras se está sometido a su observación, debe escribirse la firma de la fortaleza pecuniaria propia en caracteres que todo transeúnte pueda leer. Es, pues, evidente que la vida actual se orienta en dirección a ensalzar la utilidad del consumo ostensible de preferencia al ocio ostensible.

Es de notar también que la utilidad del consumo como medio de conseguir reputación, así como la insistencia en aquél como elemento de decoro, se manifiesta con mayor plenitud en aquellas partes de la comunidad donde es mayor el contacto humano del individuo y más amplia la movilidad de la población. En relación con la población rural, la urbana emplea una parte relativamente mayor de sus ingresos en el consumo ostensible, y la necesidad de hacerlo así es más imperativa. El resultado es que, para mantener una apariencia decorosa, la población urbana vive al día en una proporción mucho mayor que la rural. Así ocurre, por ejemplo, que el granjero norteamericano y su mujer e hijas visten mucho menos a la moda y son menos urbanos en sus modales que la familia del artesano de la ciudad que tiene iguales ingresos. Ello no significa que la población urbana sea mucho más aficionada al placer especial que deriva del consumo ostensible ni que la población rural dé menos importancia al decoro pecuniario. Pero en la ciudad son más fuertes el atractivo de esta línea publicitaria y su eficacia transitoria. Por tanto, se recurre con más facilidad a este método y, en la lucha para superarse unos a otros, la población urbana lleva su patrón normal de consumo ostensible a un punto más elevado, con el resultado de que se requiere un gasto relativamente mayor en esta dirección para indicar un grado determinado de decoro pecuniario en la vida urbana. La exigencia de conformidad a este patrón convencional superior se convierte en imperativa. La pauta del decoro es más elevada, clase por clase, y hay que hacer frente a esta exigencia de una apariencia decorosa so pena de perder casta.

El consumo es un elemento más importante en el patrón de vida de la ciudad que en el del campo. Entre la población rural, su lugar lo ocupan, en cierta medida, los ahorros y las comodidades hogareñas, que, gracias al comadreo de la vecindad, son suficientemente conocidos para que puedan servir al propósito igualmente general de la reputación pecuniaria. Estas comunidades hogareñas y el ocio que se disfruta -cuando se disfruta efectivamente- han de ser clasificados también, en gran parte, como formas de consumo ostensible; y lo mismo puede decirse de los ahorros. El hecho de que sean menores los ahorros guardados por los artesanos se debe, en alguna parte, a que para los artesanos el ahorro es una forma de publicidad menos eficaz, con respecto al medio en que viven, que para las personas que viven en granjas y aldeas pequeñas. En éstos todo el mundo conoce los negocios de todo el mundo, especialmente el *status* pecuniario. Considerado sólo en sí mismo -tomado en su primer grado- este nuevo incentivo a que están expuestos el artesano y las clases trabajadoras urbanas puede no constituir un motivo suficientemente poderoso para disminuir en mucho el monto de los ahorros; pero en su acción constante, que eleva el patrón de gastos decorosos, su efecto contrario a la tendencia al ahorro no puede menos de ser muy grande.

Un buen ejemplo del modo de operar de este canon de reputación puede verse en la práctica del copeo, el«alternar» y el fumar en lugares públicos, cosas a las que acostumbran los trabajadores y artesanos de la población urbana. Puede citarse como clase en la que esta forma de consumo ostensible tiene una gran boga a los oficiales impresores, y entre

ellos tiene ciertas consecuencias que se censuran con gran frecuencia. Los peculiares hábitos que en esta materia tiene la clase se consideran, por lo general, como una cierta forma de deficiencia moral mal definida que se atribuye a esa clase, o a la influencia moralmente deletérea que se supone ejerce -de modo que no se puede explicar- la profesión sobre los hombres ocupados en ella. El estado de la cuestión relativa a los hombres que trabajan en la composición y en las prensas corrientes de las imprentas, puede resumirse como sigue. La habilidad adquirida en cualquier imprenta o ciudad puede aprovecharse con facilidad en casi cualquier otra empresa o localidad; es decir, la inercia debida a la profesión es pequeña. Además, esta ocupación requiere una inteligencia y una información general superiores a las normales, y por ello los hombres dedicados a ella están, de ordinario, más dispuestos que muchos otros a aprovecharse de la ligera variación que pueda haber en la demanda de su trabajo de un lugar a otro. A la vez, los salarios que se pagan en la profesión son lo suficientemente altos para hacer que el movimiento de un lugar a otro pueda realizarse con relativa facilidad. El resultado es una gran movilidad de la mano de obra empleada en la imprenta; acaso mayor que en cualquier otro grupo importante y bien definido de trabajadores. Esos hombres están siendo lanzados de modo constante al contacto con nuevos grupos de conocidos, y las relaciones que establecen con ellos son transitorias o efímeras, no obstante lo cual se valora su buena opinión por el momento. La proclividad humana a la ostentación, reforzada por sentimientos de camaradería, los lleva a gastar liberalmente en aquellas direc-

ciones que mejor sirvan a esas necesidades. Aquí, como en todas partes, la prescripción se apodera de la costumbre en cuanto ésta alcanza alguna boga y la incorpora a la pauta acreditada de decoro. El siguiente paso consiste en hacer de esta pauta de decoro el punto de partida de un nuevo avance en la misma dirección -pues no hay mérito en una simple conformidad externa a una pauta de disipación que se vive como valor entendido por todos los que pertenecen a la profesión.

Por lo tanto, el hecho de que la disipación predomine entre los impresores en mayor medida que en el resto de las profesiones, se puede atribuir, al menos en cierta medida, a la mayor facilidad de movimiento y al carácter más transitorio de los conocimientos y los contactos humanos en esta profesión. Pero la base fundamental de que se exija la disipación en tan alto grado no es, en último análisis, sino la misma propensión a manifestar el dominio y el decoro pecuniario que hace parsimonioso y frugal al campesino-propietario francés y que induce al millonario norteamericano a fundar colegios, hospitales y museos. Si el canon del consumo ostensible no se viese contrapesado en gran parte por otras características de la naturaleza humana distintas de él, sería lógicamente imposible todo ahorro para una población situada como lo están hoy los artesanos y las clases trabajadoras de las ciudades, por altos que fueran sus salarios o sus ingresos.

Pero, aparte de la riqueza y su exhibición, hay otros patrones de reputación y otros cánones de conducta más o menos imperativos, y algunos de ellos operan en el sentido

de acentuar o calificar el canon amplio y fundamental del derroche ostensible. Si no hubiera otro que la eficacia publicitaria, deberíamos esperar encontrarnos con que el ocio y el consumo ostensible de bienes se dividían en un comienzo el campo de la emulación pecuniaria en partes bastante proporcionadas. Podría esperarse entonces que el ocio fuera cediendo terreno de modo gradual y tendiera a desaparecer en la medida en que avanza el desarrollo económico y aumenta el tamaño de la comunidad; en tanto que el consumo ostensible de bienes debería ir ganando importancia, también por grados, tanto desde el punto de vista absoluto, como desde el relativo, hasta que hubiese absorbido todo el producto disponible, sin dejar aparte nada sino lo suficiente para las meras necesidades de la vida. Pero el desarrollo real de los hechos se ha separado un tanto de este esquema ideal. El ocio ocupaba el primer lugar en un comienzo y durante la cultura casi pacífica llegó a tener un rango muy superior al derroche de bienes en el consumo, tanto como exponente directo de riquezas como en calidad de elemento integrante del patrón de decoro. Desde ese momento, el consumo ha ganado terreno, hasta que hoy tiene indiscutiblemente la primacía, aunque está muy lejos aún de haber absorbido todo el margen de producción por encima del mínimo de subsistencia.

El ascendiente primero del ocio como medio de conseguir reputación, deriva de la distinción arcaica entre empleos nobles e innobles. En parte, el ocio es honorable y llega a ser imperativo porque muestra una exención de todo trabajo innoble. La arcaica diferenciación entre clases nobles y villa-

nas se basa en una distinción valorativa entre las ocupaciones, que divide a éstas en honoríficas y degradantes; y durante los primeros tiempos del estadio casi pacífico esta distinción tradicional se desarrolla hasta convertirse en un canon imperativo de decoro. Se robustece su ascendiente por el hecho de que, en cuanto demostración de riqueza, el ocio sigue teniendo aún tanta eficacia como el consumo. Es tan eficaz en el medio humano relativamente pequeño y estable en el que vive el individuo en esa etapa cultural que, con ayuda de la tradición arcaica que degrada todo trabajo productivo, da origen a una gran clase ociosa carente de dinero y tiende incluso a limitar la producción industrial de la comunidad al mínimo necesario para la subsistencia. Esta extremada inhibición de la industria se evita porque el esclavo que trabaja bajo una coacción más rigurosa que la impuesta por la reputación, se ve obligado a producir más de lo que exige el mínimo necesario para la subsistencia de la clase trabajadora. La relativa decadencia subsiguiente que sufre el uso del ocio ostensible como base de la reputación se debe, en parte, a una eficacia relativa cada vez mayor del consumo como demostración de riqueza; pero, en parte también, deriva de otra fuerza, ajena -y en cierto grado antagónica- al uso del derroche ostensible.

Este factor es el instinto del trabajo eficaz. De permitirlo las circunstancias, ese instinto inclina a los hombres a mirar con favor la eficacia productiva y todo lo que sirva de utilidad a los seres humanos. Los inclina a menospreciar el derroche de cosas o de esfuerzo. El instinto del trabajo eficaz se encuentra presente en todos los hombres y se reafirma

hasta en circunstancias muy adversas. Por ello cualquier gasto, por derrochador que pueda ser en realidad, debe tener, por lo menos, alguna excusa aceptable en forma de finalidad ostensible. Ya hemos estudiado en un capítulo anterior la manera como, en determinadas circunstancias, ese instinto da como resultado un gusto por la hazaña y una discriminación valorativa entre los nobles y villanos. En la medida en que choca con la ley del derroche ostensible, el instinto del trabajo eficaz se expresa no sólo en la exigencia de una utilidad sustancial, sino también en el sentido permanente de la odiosidad y la imposibilidad estética delo que es a todas luces fútil. Como es por naturaleza una afección instintiva, su guía afecta de modo especial e inmediato a las violaciones notorias y ostensibles de sus exigencias. Llega con menos rapidez y con fuerza mucho menos exigente a las violaciones sustanciales de sus exigencias que sólo se aprecian tras un proceso de reflexión.

Mientras todo trabajo continúa realizándose de modo exclusivo o general por esclavos, la bajeza de todo esfuerzo productivo se encuentra también presente de modo tan constante en la mente de los hombres que impide que el instinto del trabajo eficaz influya en gran medida para imponer la dirección hacia la utilidad industrial. Pero cuando se pasa del estadio industrial casi pacífico (de esclavitud y *status*) el estadio pacífico (de asalariados y pago al contado) el instinto del trabajo eficaz juega con mayor eficacia. Comienza entonces a modelar en forma agresiva las opiniones de los hombres acerca de lo que es meritorio y se afirma al menos como canon auxiliar de la consideración de sí mismo. De-

jando aparte toda consideración extraña, las personas (adultas) que no tienen hoy inclinación a realizar algún fin o que no se ven impelidas por su propio impulso o modelar algún objeto, hecho o relación, para usos humanos, no son hoy sino una minoría que está desapareciendo. El incentivo, de fuerza coactiva más inmediata, que inclina a un ocio que es vehículo de reputación y a evitar la utilidad indecorosa puede, en gran medida, superar esa propensión, la cual puede, por ende, expresarse sólo en forma de apariencias; así ocurre, por ejemplo, con los«deberes sociales» y los conocimientos, casi artísticos o casi eruditos, que se emplean en el cuidado y en el decorado de la casa, en la actividad de los círculos de costura o en la reforma del traje, o en el destacarse por la elegancia, la habilidad en los juegos de cartas, la navegación deportiva, el golf y otros deportes. Pero el hecho de que, bajo el imperio de las circunstancias, pueda dar por resultado vacuidades, no refuta la aseveración dela presencia del instinto en mayor medida de lo que refuta la realidad del instinto de la procreación el hecho deque se pueda hacer que una gallina empolle una nidada de huevos de porcelana.

Esta búsqueda desagradable que se hace en nuestros días de alguna forma de actividad finalista que no sea a la vez indecorosamente productiva de ganancias individuales o colectivas, señala una diferencia de actitud entre la clase ociosa moderna y la del estadio casi pacífico. Como se ha dicho arriba, en el estadio anterior la institución omnidominante de la esclavitud y el *status* actuaron sin resistencia en el sentido de degradar todo esfuerzo dirigido a fines que no fueran ingenuamente depredadores. Era todavía posible en-

contrar algún empleo habitual para la tendencia a la acción en forma de agresión o represión violentas dirigidas contra grupos hostiles o contra las clases sometidas en el interior del grupo; y esto servía para disminuir la presión y encontrar un desagüe a la energía de la clase ociosa, sin recurrir a actividades real o aparentemente útiles. La practica de la caza servía también en cierto grado a la misma finalidad. Cuando la comunidad se convirtió en una organización industrial pacífica y cuando una ocupación más completa de la tierra hubo reducido las oportunidades de dedicarse a la caza a un residuo sin importancia, la presión de la energía encaminada a una actividad finalista tuvo que buscarse un desagüe en alguna otra dirección. La ignominia unida al esfuerzo útil entró también en una fase menos aguda con la desaparición del trabajo obligatorio; y entonces el instinto del trabajo eficaz se afirmó con mayor persistencia.

Ha cambiado en cierta medida la línea de menor resistencia, y la energía que antaño encontraba canalización en la actividad depredadora toma hoy, en parte, la dirección de alguna finalidad notoriamente útil. Ha pasado a ser despreciado el ocio que carece de finalidad ostensible, en especial por lo que se refiere a esa gran parte de la clase ociosa cuyo origen plebeyo opera para colocarlo en desacuerdo con la tradición del *otium cum dignitate*. Pero queda aún ese canon de reputación que desestima toda tarea que constituye por naturaleza un esfuerzo productivo; y ese canon no permitirá más que una boga muy pasajera a cualquier trabajo que sea sustancialmente útil o productivo. La consecuencia es que se ha producido un cambio en el ocio ostensible a que dedica su

tiempo la clase ociosa, cambio no tanto de sustancia como de forma. Se ha logrado una reconciliación entre las dos exigencias contrapuestas recurriendo a ficciones. Se desarrollan muchas e intrincadas observancias corteses y deberes sociales de naturaleza ceremonial; se fundan muchas organizaciones cuya finalidad visible, fijada por su título y denominación oficiales, es alguna clase de mejora social. Hay mucho ir y venir y mucha charla, con el fin de que los conversadores no puedan tener ocasión de reflexionar acerca del valor económico efectivo de su tráfico. Y junto con la apariencia de tarea encaminada a alguna finalidad, y ligado de modo inextricable con su trama, hay, si no siempre, un elemento más o menos apreciable de esfuerzo encaminado a algún propósito serio.

En la esfera, más limitada, del ocio vicario se ha producido un cambio semejante. En vez de pasar simplemente el tiempo en ociosidad visible, como en los mejores días del régimen patriarcal, el ama de casa del estadio pacífico avanzado se aplica con asiduidad a los cuidados domésticos. Las características salientes de este desarrollo del servicio doméstico se han indicado ya.

Durante toda la evolución del gasto ostensible, tanto de bienes como de servicios o de vida humana, se da el supuesto obvio de que para que un consumo pueda mejorar de modo eficaz la buena fama del consumidor, tiene que ser de cosas superfluas. Para producir buena reputación, ese consumo tiene que ser derrochador. No puede derivar ningún mérito del consumo de lo estrictamente necesario para la vida, a no ser en comparación con quienes son tan pobres

que no llegan a poder gastar ni siquiera lo exigido por ese mínimo necesario para la subsistencia; salvo en el nivel de decoro más prosaico y menos atractivo, de tal gasto no podría producirse ninguna pauta que sirviera para la comparación. Sería aún posible un nivel de vida que admitiera una comparación valorativa en otros aspectos que el de la opulencia; tal, por ejemplo, una comparación en diversas direcciones de las manifestaciones de fuerza moral, física, intelectual o estética. Hoy están de moda las comparaciones de estos tipos; pero esas comparaciones están, por lo común, tan inextricablemente ligadas con la comparación pecuniaria, que es muy difícil distinguirlas de la última. Esto es cierto de modo especial por lo que se refiere a la valoración corriente de las expresiones de vigor o eficacia intelectual y estética; tanto que interpretamos con frecuencia como estética o intelectual una diferencia que en sustancia no es más que pecuniaria.

El uso del término «derroche» es desafortunado en un aspecto. En el lenguaje de la vida cotidiana la palabra lleva consigo una resonancia condenatoria. Lo utilizamos aquí a falta de una expresión mejor que describiera adecuadamente el mismo grupo de móviles y fenómenos, pero no se lo debe tomar en mal sentido, como si implicase un gasto ilegítimo de productos o de vida humanos. A la luz de la teoría económica el gasto en cuestión no es más ni menos legítimo que ningún otro. Se lo llama aquí «derroche» porque ese gasto no sirve a la vida humana ni al bienestar humano en conjunto, no porque sea un derroche o una desviación del esfuerzo o el gasto, considerado desde el punto de vista del consumidor

individual que lo escoge. Si lo escoge, ahí acaba el problema de la utilidad relativa que, en comparación con las otras formas de consumo a las que no se suele censurar por el hecho de ser inútiles, presenta para él. Cualquiera que sea la forma de gasto que escoja el consumidor o cualquiera que sea la finalidad que persiga al hacer esa elección, es útil para él por virtud de su preferencia. Desde el punto de vista del consumidor individual, la cuestión del derroche no entra dentro del ámbito de la teoría económica propiamente dicha. Por tanto, el uso de la palabra «derroche», como término técnico, no implica ninguna condena de los motivos o de los fines perseguidos por el consumidor bajo este canon de gasto ostensible.

Pero, desde otros puntos de vista, merece la pena de notar que el término «derroche» en el lenguaje de la vida cotidiana implica una condena de lo que se caracteriza como tal. Este significado implícito que le atribuye el sentido común es, en sí, una excrescencia del instinto del trabajo eficaz. La reprobación popular del derroche se basa en que para estar en paz consigo mismo, el hombre corriente tiene que poder encontrar en todos y cada uno de los esfuerzos y goces humanos un aumento de la vida y bienestar. Para encontrar una aprobación sin reservas, todo hecho económico tiene que conseguir aprobación con arreglo al canon de la utilidad impersonal, -es decir, la utilidad contemplada desde el punto de vista de lo genéricamente humano-. La ventaja relativa o lograda por un individuo en comparación o competencia con otro, no satisface a la conciencia económica, y

el gasto hecho en la competencia no tiene, por ende, la aprobación de esa conciencia.

Para ser estrictamente exactos, no deberíamos incluir bajo el epígrafe de derroche ostensible más que aquellos gastos realizados a base de una comparación pecuniaria hecha con propósito valorativo. Pero para incluir cualquier elemento bajo este epígrafe no es necesario que se lo reconozca como derroche, en este sentido, por la persona que realiza el gasto. Ocurre con frecuencia que un elemento del nivel de vida que comenzó como forma de derroche, acaba por convertirse, a juicio del consumidor, en algo necesario para la vida; y puede, de este modo, convertirse en algo tan indispensable como cualquier otro artículo de los gastos habituales del consumidor. Puede citarse como artículos que caben a veces en este epígrafe -y sirven, por ende, de ejemplos de la forma en que se aplica este principio- las alfombras y tapicerías, los cubiertos de plata, los servicios de los camareros, los sombreros de copa, la ropa interior bordada y muchos artículos de joyería y vestido. El carácter de indispensable que esas cosas llegan a tener una vez que se forma el hábito y la convención, tiene poco que ver en la clasificación de los gastos como derroche o no derroche en el sentido técnico de la palabra. El patrón con el que hay que medir todo gasto, si se quiere decidir la cuestión, es el de si sirve directamente para elevar, en conjunto, la vida humana -el de si fomenta los procesos vitales tomados en forma impersonal-, pues ésta es la base de avalúo establecida por el instinto del trabajo eficaz y ese instinto es el tribunal de apelación de última instancia para toda cuestión de verdad o conveniencia

económica. Es un problema del juicio pronunciado por un sentido común desapasionado. Por tanto, el problema no es el de si en las circunstancias dadas de hábito individual y costumbre social, un determinado gasto conduce a la satisfacción o a la paz espiritual de un consumidor particular, sino el de si -dejando aparte los gustos adquiridos y los cánones de decoro convencional y de la costumbre- su resultado es una ganancia neta en lo que se refiere a las comunidades o a la plenitud de vida. El gasto consuetudinario debe clasificarse bajo el epígrafe de derroche en la medida en que la costumbre en que se basa derive del hábito de realizar una comparación pecuniaria valorativa -en la medida en que se conciba que no podría haber llegado a ser consuetudinario y prescriptivo sin el respaldo de ese principio de la reputación pecuniaria o el éxito económico relativo.

Es evidente que, para incluir un determinado objeto de gasto en la categoría de derroche ostensible, no es necesario que sea exclusivamente derrochador. Un artículo puede ser a la vez útil y constituir un derroche, y su utilidad para el consumidor puede estar compuesta de uso y derroche en las proporciones más diversas. Los bienes consumibles e incluso los de producción muestran, por lo general, como constitutivos de su utilidad, dos elementos combinados; aunque, de modo general, el elemento de derroche tiende a predominar en los artículos de consumo, en tanto que ocurre lo contrario por lo que respecta a los artículos destinados al uso productivo. Hasta en artículos que a primera vista parecen servir sólo a fines de ostentación, es posible encontrar siempre la presencia de alguna finalidad útil, al menos en apariencia. Y,

por otra parte, incluso en una maquinaria y unas herramientas especiales ideadas por algún proceso industrial particular, así como en las actividades más rudas de la industria humana son, por lo general evidentes, cuando se las examina de cerca, rastros de un derroche ostensible o, por lo menos, del hábito de ostentación. Sería aventurado afirmar que falte siempre una finalidad provechosa en la utilidad de todo artículo o servicio, por evidente que sea el hecho de que su propósito primario y su elemento fundamental están constituidos por el derroche ostensible; y no sería mucho menos aventurado afirmar de cualquier producto primordialmente útil que el elemento de derroche no tenga conexión inmediata o remota con su valor.

## V. El nivel pecuniario de vida

Para la gran mayoría del pueblo de toda comunidad moderna, el fundamento próximo del gasto realizado por encima de lo que se necesita para la comodidad física no es tanto un esfuerzo consciente por destacarse en lo costoso de su consumo ostensible como un deseo de vivir en el nivel convencional de decoro establecido por la cantidad y grado de los bienes consumidos. Ese deseo no está guiado por un patrón rígidamente invariable al que haya que conformarse y más allá del cual no haya ningún incentivo. La pauta es flexible y, sobre todo, tiene una posibilidad indefinida de extensión, siempre que se dé tiempo a habituarse a cualquier aumento de capacidad pecuniaria y para adquirir facilidad en la nueva y mayor escala de gastos que sigue a cada uno. Es mucho más difícil retroceder de una escala de gastos una vez adoptada, que ampliar la escala acostumbrada como respuesta a un aumento de riqueza. Muchos de los artículos de consumo consuetudinario resultan, al ser analizados, puro derroche y son, por ende, únicamente honoríficos; pero una vez que se han incorporado a la escala del consumo decoro-

so y han llegado, por ello, a convertirse en parte integrante del esquema general de vida de una persona, es tan difícil prescindir de ellos como de muchos artículos que conducen directamente a la comodidad física o incluso que puedan ser necesarios para la vida y la salud. Es decir, que el gasto honorífico, ostensiblemente derrochador, que confiere el bienestar espiritual, puede llegar a ser más indispensable que buena parte de ese gasto que sirve a las necesidades «inferiores» del bienestar físico o del sustento. Es a todas luces tan difícil bajar de un nivel «elevado» de vida como rebajar un nivel que ya es relativamente bajo; aunque en el primer caso la dificultad es moral y en el último puede implicar una disminución material de la satisfacción de las necesidades físicas de la vida.

Pero aunque es difícil la retrogradación, es relativamente fácil un nuevo avance en el gasto ostensible; más aún, ocurre como cosa natural. En los raros casos en que no se produce un aumento en el consumo visible de una persona cuando ésta dispone de los medios para ese aumento, el sentir popular considera que ello exige una explicación e imputa motivos indignos  tacañería- a quienes no se ponen al nivel esperado. Por el contrario, se acepta como efecto normal una rápida respuesta al estímulo. Esto sugiere que el patrón de gastos que guía generalmente nuestros esfuerzos no es el gasto medio ordinario ya alcanzado; es un ideal de consumo que está fuera de nuestro alcance, aunque no muy lejos de él, o que exige algún esfuerzo para poderlo alcanzar. El motivo -es la emulación el estímulo de una comparación valorativa que nos empuja a superar a aquellos con los cuales tenemos

la costumbre de clasificarnos-. Sustancialmente, se expresa la misma proposición con la observación corriente de que toda clase envidia y trata de emular a la clase situada por encima de ella en la escala social, en tanto que rara vez se compara con las que están por debajo de ella ni con las que se encuentran en una posición mucho más alta que la suya. En otras palabras, ello quiere decir que nuestro patrón de decoro en materia de gastos, como en los demás aspectos donde interviene la emulación, lo establece el uso de quienes se encuentran inmediatamente por encima de nosotros en punto a reputación; hasta que, de este modo, y en especial en toda comunidad en la cual las distinciones de clase son un tanto vagas, todos los cánones de reputación y decoro y todos los patrones de consumo derivan, por gradaciones insensibles, de los usos y hábitos mentales de la clase social y pecuniaria más elevada -la clase ociosa rica.

Es esta case la que determina, en línea generales, que esquema general de vida ha de aceptar como decoroso u honorífico la comunidad; y le corresponde también implantar, por precepto y ejemplo, este esquema de salvación social en su forma más elevada, ideal. Pero la clase ociosa superior sólo puede ejercer este oficio casi sacerdotal con ciertas limitaciones materiales. La clase no puede efectuar a capricho una revolución o inversión repentina de los hábitos mentales populares relativos a cualquiera de esas exigencias ceremoniales. Para que cualquier cambio llegue a empapar a la masa y cambiar la actitud habitual del pueblo, se requiere tiempo; especialmente si se trata de cambiar los hábitos de aquellas clases que están socialmente más remotas del cuerpo de

donde irradian los cambios. El proceso es más lento allí donde es menor la movilidad de la población o donde los intervalos entre las diversas clases son más anchos y abruptos. Pero si hay tiempo para ello, el ámbito del arbitrio de la clase ociosa por lo que se refiere a los problemas de forma y detalle del esquema general de la vida de la comunidad es muy grande; en tanto que en lo relativo a los principios sociales que regulan la reputación, los cambios que puede efectuar se encuentran dentro de un margen estrecho de tolerancia. Su ejemplo y su precepto tienen fuerza prescriptiva para todas las clases situadas por debajo de ella; pero para elaborar los preceptos que se trasmiten a esas clases inferiores con objeto de gobernar la forma y el método de alcanzar y mantener una reputación -para modelar los usos y las actitudes espirituales de las clases inferiores-, esa prescripción autoritaria opera constantemente bajo la guía selectiva del canon del derroche ostensible, templado en un grado variable por el instinto del trabajo eficaz. A esas normas hay que añadir otro principio amplio de la naturaleza humana el ánimo depredador, que por lo que respecta a la generalidad y al contenido psicológico se encuentra entre los dos que acaban de citarse. Queda aún por discutir el efecto del último en la modelación del esquema de vida aceptado.

Así, pues, el canon que sirve para medir la reputación, tiene que adaptarse a las circunstancias económicas, las tradiciones y el grado de madurez espiritual de la clase determinada cuyo esquema de vida trata de regular. Hay que notar especialmente que, por alta que haya llegado a ser en un principio su autoridad y por fiel a las exigencias fundamen-

tales de la reputación que haya podido ser el canon, una observancia formal específica no puede mantenerse en vigor en ninguna circunstancia, si, con el trascurso del tiempo o con su trasmisión a una clase pecuniaria inferior, resulta ser contraria al fundamento último del decoro entre los pueblos civilizados, a saber, su utilidad para fines de comparación valorativa en punto a éxito pecuniario.

Es evidente que esos cánones de gasto tienen mucha influencia en la determinación del nivel de vida de cualquier comunidad y cualquier clase social. No es menos evidente que el nivel de vida que prevalece en determinado momento o en determinada altitud social, influirá, a su vez, en gran medida, en las formas que adopte el gasto honorífico y en el grado en que esa necesidad «superior» domine el consumo de un pueblo. A este respecto el control ejercido por el nivel de vida aceptado es, en gran parte, de carácter negativo; actúa casi exclusivamente para impedir el retroceso desde una escala de gasto ostensible que ha llegado en cualquier momento a ser habitual.

Un nivel de vida es un hábito. Es una escala y método habituales de responder a unos estímulos dados. La dificultad en descender desde un patrón acostumbrado es la dificultad de romper un hábito una vez que se ha formado. La relativa facilidad con la que se realiza un avance en el nivel de vida significa que el proceso vital es un proceso de despliegue de actividad y que ese despliegue se realiza con facilidad en una dirección nueva, siempre y cuando disminuya la resistencia a la expresión de la personalidad. Pero, una vez que se ha formado el hábito de expresión siguiendo una línea

dada de menor resistencia, la descarga buscará el desagüe acostumbrado, aun después de haberse producido en el medio un cambio por virtud del cual se haya elevado de modo apreciable la resistencia exterior. Esa mayor facilidad de expresión en una dirección determinada a la que se denomina hábito, puede eliminar una Parte considerable de la resistencia ofrecida por las circunstancias externas al desarrollo de la vida en esa dirección. Del mismo modo que entre los diversos hábitos o modos y direcciones de expresión habituales que contribuyen a formar el nivel de vida del individuo, hay una diferencia apreciable por lo que se refiere a la persistencia ante circunstancias que lo contrarrestan y en punto al grado de imperatividad con el que la descarga busca una dirección dada.

Es decir, empleando el lenguaje de la teoría económica corriente, que aunque los hombres se muestran remisos a reducir sus gastos en cualquier dirección, se muestran más remisos a efectuar esas disminuciones en unas direcciones que en otras; de modo que, aunque se abandona a regañadientes todo consumo acostumbrado, hay ciertas líneas de consumo que se abandonan con una repugnancia relativamente extrema. Los artículos o formas de consumo a los que con más tenacidad se aferra el consumidor son, por lo común, las denominadas cosas necesarias para la vida, o sea el mínimo necesario para la subsistencia. Desde luego, ese mínimo necesario para la subsistencia no es una cantidad de bienes rígidamente determinada, definida e invariable en especie y cantidad; pero para nuestro propósito actual puede considerarse que comprende un consumo total, más o me-

nos definido, necesario para mantener la vida. Hay que suponer que ese mínimo sólo se abandona, por lo general, en último extremo y en caso de una progresiva disminución de los gastos. Es decir, en términos generales, los hábitos más persistentes e imperativos son los más antiguos y arraigados de los que gobiernan la vida del individuo -aquellos hábitos que afectan a su existencia como organismo-. Vienen tras ellos las necesidades superiores -hábitos formados posteriormente por el individuo o la raza- en una gradación un tanto irregular y en modo alguno invariable. Algunas de esas necesidades superiores como, por ejemplo, el uso habitual de ciertos estimulantes, la necesidad de salvación (en sentido escatológico), o la necesidad de mantener la buena reputación, pueden preceder en algunos casos a las necesidades inferiores o más elementales. En general, cuanto mayor es la habituación y el hábito más interrumpido y coincidente con formas habituales previas del proceso vital, tanto más persistentemente se aferrará el hábito de que se trata. El hábito será más fuerte si los rasgos particulares que encuentran en él el modo de ejercerse, son rasgos o aptitudes que han influido ya de modo amplio y profundo en el proceso vital o que están íntimamente ligados con la experiencia vital de la estirpe racial de que se trate.

Los diversos grados de facilidad con la que las distintas personas se forman los diferentes hábitos, así como los diversos grados de repugnancia con que abandonan éstos, demuestran que la formación de hábitos específicos no es sólo cuestión del tiempo que dure la habituación. Cuando se trata de decidir qué serie de hábitos han de dominar en el

esquema general de la vida de cada individuo, las aptitudes heredadas y los rasgos temperamentales cuentan tanto como el tiempo que haya durado la habituación. Y el tipo dominante de aptitudes trasmitidas o, en otros términos, el tipo de temperamento que corresponde al elemento étnico dominante en cualquier comunidad, influirá mucho para decidir cuál ha de ser el ámbito y forma de expresión del proceso vital habitual de la comunidad. Hasta qué punto pueden influir las actitudes idiosincrásicas trasmitidas en la formación rápida y definitiva de los hábitos en los individuos, es cosa que se pone de manifiesto con la extremada facilidad con la que se forma a veces un hábito alcohólico omnidominante; o en la facilidad semejante y en la formación igualmente inevitable de un hábito de observancias devotas en el caso de personas dotadas de una especial aptitud en esa dirección. Este es, en gran parte, el significado de esa peculiar facilidad de habituación a un medio humano específico a la que se denomina amor romántico.

Los hombres difieren con respecto a las aptitudes trasmitidas y con respecto a la relativa facilidad con que despliegan su actividad vital en determinadas direcciones; y los hábitos que coinciden con una aptitud específica relativamente fuerte o con una facilidad de expresión específica relativamente grande o derivan de ellas, llegan a tener gran importancia en el bienestar del hombre. El papel desempeñado por este elemento de aptitud en la determinación de la tenacidad relativa de los diversos hábitos que constituyen el tipo de vida, explica la extrema repugnancia con la que abandonan los hombres todo gasto habitual que entre en la

categoría de consumo ostensible. Las aptitudes o propensiones a las que hay que referir un hábito de este tipo para explicar su fundamento, son aquellas aptitudes cuyo ejercicio se comprende dentro del epígrafe de emulación; y la propensión a la emulación -a la comparación valorativa- es muy antigua y constituye un rasgo omnipenetrante de la naturaleza humana. Entra fácilmente en vigorosa actividad en cualquier forma nueva y se afirma con gran insistencia en cualquier forma bajo la cual haya encontrado alguna expresión habitual. Una vez que el individuo ha formado el hábito de buscar expresión dentro de una línea determinada de gasto honorífico -cuando un grupo determinado de estímulos ha llegado a tener una respuesta habitual en forma de actividad de una clase y dirección dadas bajo la guía de esas propensiones siempre alerta y muy profundas a la emulación-, no abandona tal gasto habitual sino con la máxima repugnancia. Y, por otra parte, siempre que un aumento de fuerza pecuniaria coloque al individuo en situación de desplegar sus procesos vitales en un ámbito mayor y de alcance adicional, se afirmarán las antiguas propensiones de la raza, determinando la dirección que haya de tomar ese nuevo despliegue de la vida. Y aquellas propensiones que operan ya en el campo de que se trate, en alguna forma de expresión con ellas relacionadas, y que estén ayudadas por las sugestiones ofrecidas por un esquema general de la vida acreditado, y para el ejercicio del cual se encuentran con facilidad los medios y oportunidades materiales, tendrán especial importancia en el modelado de la forma y dirección en las que se expresará el nuevo aumento de la fuerza poseída por el indi-

viduo. O, dicho en términos concretos: que en cualquier comunidad de la que el consumo ostensible sea uno de los elementos del esquema general de la vida, es probable que cualquier aumento en la capacidad de pagar de un individuo tome la forma de un gasto realizado en alguna de las líneas acreditadas de consumo ostensible.

Con la excepción del instinto de la propia conservación, la propensión emulativa es probablemente el más fuerte, persistente y alerta de los motivos económicos propiamente dichos. En una comunidad industrial esa propensión a la emulación se expresa en forma de emulación pecuniaria y, por lo que se refiere a las comunidades civilizadas occidentales de hoy día, ello equivale virtualmente a decir que se expresa en alguna forma de derroche ostensible. La necesidad de derroche ostensible está, por tanto, dispuesta a absorber todo aumento de la eficiencia industrial o de la producción de bienes de la comunidad, una vez que se haya provisto a las necesidades físicas más elementales. Allí donde, en las condiciones de la vida moderna, no se sigue este resultado, la razón de la discrepancia ha de buscarse, por lo general, en el hecho de que la velocidad del aumento de las riquezas del individuo ha sido demasiado rápida para que el hábito de gastar haya podido mantenerse a su nivel; o puede ocurrir que el individuo en cuestión aplace el consumo ostensible del incremento hasta una fecha posterior -de ordinario, con vistas a aumentar el efecto espectacular del gasto que espera realizar-. En la medida en que la eficiencia industrial hace posible procurarse los medios de vida con menos esfuerzo, las energías de los miembros industriosos de la

comunidad se van ligando a la consecución de un resultado superior en punto a gasto ostensible, en vez de retardarse adoptando un ritmo más cómodo. La tensión no se debilita al aumentar la eficiencia industrial y hacer posible una tensión más ligera, sino que el incremento del producto se emplea para hacer frente a esa necesidad, cuya capacidad de expansión no tiene límites, del modo comúnmente imputado en la teoría económica a las necesidades superiores o espirituales. Si J. S. Mill pudo decir que «por ahora es discutible que todas las invenciones mecánicas realizadas hasta nuestros días hayan aligerado la tarea cotidiana de ningún ser humano», ello se debió, sobre todo, a la presencia de este elemento en el nivel de vida.

El tipo de gastos aceptado en la comunidad o en la clase a que pertenece una persona determina en gran parte cuál ha de ser su nivel de vida. Lo hace así de modo directo, encomendándose a su sentido común de lo que es bueno y conveniente, a través de su contemplación y asimilación habitual del esquema general de la vida en el que está inserto; pero lo hace también de modo indirecto mediante la insistencia popular en la necesidad de conformarse a la escala aceptada de gastos como canon de regularidad, bajo pena de la desestimación y el ostracismo. Aceptar y practicar el nivel de vida que está en boga, es a la vez agradable y útil; por lo general, lo es hasta el punto de ser indispensable para la comodidad personal y el éxito en la vida. En lo relativo al elemento del ocio ostensible, el nivel de vida de cualquier clase es, por lo general tan alto como lo permita la capacidad de ganancia de la clase -con una tendencia constante a elevarse-. El efecto

sobre las actividades serias del hombre consiste, pues, en dirigirlas con gran unicidad de propósito a la mayor adquisición posible de riqueza y a desalentar el trabajo que no produce una ganancia pecuniaria. A la vez, su efecto sobre el consumo consiste en hacer que éste se concentre en las direcciones que son más visibles para los observadores cuya buena opinión se busca; en tanto que las inclinaciones y aptitudes cuyo ejercicio no implica un gasto honorífico de tiempo o materia, tienden a caer en el olvido como consecuencia del desuso.

Mediante esta discriminación en favor del consumo visible, ha llegado a ocurrir que la vida doméstica de la mayor parte de las clases sea relativamente mezquina comparada con el brillo de aquella parte de su vida que se realiza ante los ojos de los observadores. Como consecuencia secundaria de la misma discriminación, la gente protege, de modo habitual, su vida privada contra la observación. Por lo que hace a aquella parte de su consumo que puede realizarse en secreto sin incurrir en la censura del prójimo, se retiran de todo contacto con sus vecinos. De ahí la actitud exclusivista de la gente por lo que hace a su vida doméstica, en la mayor parte de las comunidades industrialmente desarrolladas; y de ahí, por ulterior derivación, el hábito de reserva y discreción que constituye un rasgo tan importante del código de conveniencias de las clases mejores en todas las comunidades. La baja cifra del índice de natalidad de las clases sobre las que recae con mayor imperio la exigencia de los gastos encaminados a mantener su reputación, deriva, de modo análogo, de las exigencias de un nivel de vida basado en el

derroche ostensible. Es probablemente el más eficaz de los frenos prudenciales malthusianos.

El efecto de este factor del nivel de vida, tanto por lo que se refiere a la reducción de los elementos más oscuros del consumo que sirve para la comodidad y el mantenimiento físicos, como respecto a la escasez y ausencia de hijos, se ve acaso de modo más claro en las clases dedicadas a tareas académicas. A causa de una presunta superioridad y escasez de los dones que caracterizan su vida y de los resultados conseguidos por ellos, esas clases están convencionalmente subsumidas en un grado social más alto que el correspondiente a su grado pecuniario. En consecuencia, la escala del gasto decoroso se eleva en la misma proporción y deja, por tanto, un margen excepcionalmente estrecho para los otros fines de la vida. Por la fuerza de las circunstancias, su sentido habitual de lo bueno y lo correcto en estas materias, así como las esperanzas de la comunidad por lo que se refiere al decoro pecuniario de esa clase, son excesivamente altos -si se los mide con arreglo al grado de opulencia y a la capacidad de ganar que prevalecen en ella, en comparación con las clases no eruditas de las que son nominalmente iguales los miembros de aquélla-. En toda comunidad moderna en la que no hay monopolio sacerdotal de esas ocupaciones, las personas dedicadas a tareas académicas están, de modo inevitable, en contacto con clases que pecuniariamente son superiores a ellas. El alto nivel de decoro pecuniario que está en vigor en esas clases superiores se trasfunde a las clases académicas, con muy poca limitación de su rigor; y, como consecuencia, ninguna otra clase de la comunidad

dedica al derroche ostensible una proporción mayor de sus bienes.

## VI. Cánones pecuniarios de gusto

Se ha repetido ya más de una vez la advertencia de que, aunque la norma que regula el consumo es en gran parte exigencia del derroche ostensible, no hay que creer que el motivo basándose en el cual actúa el consumidor en cada caso concreto sea ese principio en su forma pura y no modificada. De ordinario, el motivo que lo impulsa es un deseo de conformarse a los usos establecidos, de evitar observaciones y comentarios desfavorables, de vivir de acuerdo con los cánones de decoro aceptados en relación con la clase, cantidad y grado de bienes consumidos, así como en materia de empleo decoroso de su tiempo y esfuerzo. Por lo común, este sentido del uso prescriptivo figura entre los motivos que impulsan la conducta del consumidor y ejerce una fuerza coactiva directa, especialmente por lo que se refiere al consumo realizado a la vista de los espectadores. Pero se puede observar también un elemento considerable de gasto prescriptivo en consumos que no llegan a ser conocidos en grado apreciable a los extraños -como, por ejemplo, en artículos de ropa interior, algunos artículos alimenticios, utensilios de

cocina y otros aparatos de uso casero, destinados más bien al servicio que a la apariencia. Una observación profunda descubriría, en tales artículos útiles, ciertas características que se añaden al costo y realzan el valor comercial de los bienes en cuestión, pero que no aumentan de modo proporcional la utilidad de esos artículos para los fines materiales únicos a los que ostensiblemente están destinados a servir.

Bajo la vigilancia selectiva de la ley derroche ostensible se produce un código de cánones generalmente aceptados de consumo, cuyo efecto es obligar al consumidor a conformarse a un patrón de gastos y derroche en su consumo de bienes y su empleo del tiempo y el esfuerzo. Este desarrollo del uso prescriptivo tiene un efecto inmediato sobre la vida económica, pero tiene también otro indirecto y más remoto sobre la conducta en otros aspectos. Los hábitos mentales relativos a la expresión de la vida en cualquier dirección dada afectan también, inevitablemente, al criterio habitual acerca de lo que es bueno y correcto en la vida en otras direcciones. En el complejo orgánico de hábitos mentales que constituyen el núcleo sustancial de la vida consciente de un individuo, el interés económico no es algo aislado y aparte de los demás intereses. Por ejemplo, se ha dicho ya algo de su relación con los cánones que regulan la reputación.

El principio del gasto ostensible guía la formación de los hábitos mentales que definen qué es lo decoroso y loable en la vida y en las mercancías. Al hacerlo así, ese principio se contrapone a otras normas de conducta que no tienen en principio nada que ver con el código del honor pecuniario, pero que, directa o indirectamente, tienen un significado

económico de alguna magnitud. Así, pues, el canon del gasto honorífico puede influir, de modo inmediato o de modo remoto, en el sentido del deber, el de la belleza, el de la utilidad, el de la conveniencia devota o ritual y el sentido científico de la verdad.

No merece la pena entrar a discutir aquí los diversos puntos o el modo particular en que el canon del gasto honorífico se contrapone habitualmente a los cánones de la conducta moral. En las comunidades modernas donde el rasgo económico y jurídico dominante de la vida de la comunidad es la institución de la propiedad privada, una de las características salientes del código moral es el carácter sagrado de la propiedad. No se necesita insistir, ni dar ejemplos, para hacer que se acepte la proposición de que el hábito de mantener inviolada la propiedad privada se contrapone al otro hábito de buscar la riqueza en gracia a la buena reputación que puede ganarse mediante el consumo ostensible de ella. La mayor parte de los delitos contra la propiedad, especialmente los delitos de magnitud apreciable, caen dentro de este epígrafe. Es también un hecho proverbial y de observación común el de que en delitos que producen al delincuente una gran afluencia de propiedad, no incurre aquél, por lo general, en la pena máxima ni la censura extremada que debería recaer sobre su delito sí se aplicase sólo el código moral ingenuo. El ladrón o estafador que ha ganado una gran riqueza con sus delitos tiene mayores posibilidades que elraterillo de eludir el castigo riguroso de la ley; por otra parte, le corresponde cierta buena reputación por el hecho del aumento de su riqueza y el de gastar las posesiones irregular-

mente adquiridas de un modo adecuado. Un gasto bien considerado de su botín agrada extraordinariamente a personas que tienen un sentido cultivado de las conveniencias y contribuye mucho a mitigar el sentido de depravación moral con que se consideran las infracciones cometidas. Hay que notar también -y ello se acerca más al punto que tratamos- que todos nos inclinamos a condonar un delito contra la propiedad cometido por un hombre cuando el motivo que lo impulsó a cometer aquél fue el móvil digno de conseguir los medios para proporcionar a su mujer y a sus hijos una manera «decente» de vida. Cuando se añade a esto que la mujer ha sido «criada en el regazo del lujo», esa circunstancia se acepta como un atenuante adicional. Es decir, que nos inclinamos a perdonar tal delito cuando su finalidad es la aspiración honorífica de permitir a la esposa del delincuente practicar para él aquella cantidad de consumo vicario de tiempo y materia requerido por el patrón de decoro pecuniario. En tal caso, el hábito de aprobar el grado usual de gasto notorio se contrapone al de condenar las violaciones de la propiedad, hasta tal punto, que a veces llega a ser inseguro si la infracción debe ser considerada como merecedora de encomio o de censura. Ello es particularmente cierto cuando la sustracción implica un elemento depredador o pirático.

Apenas merece la pena continuar tratando aquí este tema, pero puede no estar desplazada la observación de que todo ese cuerpo considerable de normas morales que rodea el concepto de la propiedad inviolable es, en sí mismo, un precipitado psicológico del carácter meritorio atribuido tradicionalmente a la riqueza. Y debe añadirse que esa riqueza a

la que se considera sagrada, se valora de modo primordial pensando en la buena reputación que se consigue mediante su consumo ostensible.

La influencia del decoro pecuniario sobre el espíritu científico o el ansia de conocimientos se ha de tratar con algún detalle en un capítulo posterior. Tampoco es necesario decir mucho aquí respecto al sentido del mérito y conveniencia devotos o rituales, pues también ha de tratarse ese tema en un capítulo posterior. Empero, este uso del gasto honorífico influye mucho en la modelación de los gustos populares acerca de lo correcto y meritorio en materias sagradas y por ello es necesario señalar la influencia del principio del derroche ostensible en algunas de las observancias y creencias devotas vulgares.

Evidentemente, el canon del derroche ostensible es responsable de gran parte de lo que se puede denominar consumo devoto; como, por ejemplo, el de edificios, vestiduras y otros bienes sagrados. Hasta en esos cultos modernos a cuyas divinidades se importa una predilección por templos no construidos por la mano del hombre, los edificios sagrados y otros instrumentos necesarios para el culto se construyen y decoran dando alguna consideración a un grado de gasto excesivo que pueda servir de acicate a la reputación. Y no se necesita sino un poco de observación o introspección - y cualquiera de las dos puede servir a este objeto- para asegurarnos de que el esplendor costoso de la casa de adoración tiene un apreciable efecto elevador y dulcificador en la estructura mental del creyente. La reflexión sobre el sentido de vergüenza abyecta que invade a todos los creyentes ante

cualquier demostración de indigencia o miseria de los lugares sagrados, sirve para reforzar la misma apreciación. Los accesorios de toda observancia devota deben ser absolutamente irreprochables desde el punto de vista pecuniario. Cualquiera que sea la latitud que se permita a esos accesorios desde el punto de vista estético o el de cualquier otra utilidad que puedan presentar, esa exigencia es imperativa.

Puede también ser oportuno notar aquí que en todas las comunidades, especialmente en aquellas en que no es muy elevado el patrón de decoro pecuniario en materia de habitación, el santuario local está más adornado y su arquitectura y decoración son mucho más ostensiblemente costosas que las moradas de los miembros de la congregación. Esto es cierto de casi todas las sectas y cultos, tanto cristianos como paganos, pero lo es en grado especial de los cultos más antiguos y maduros. A la vez, por lo general, el santuario contribuye poco o nada a la comodidad de los feligreses, En realidad, la estructura sagrada no sólo no sirve al bienestar físico de los miembros, más que en grado muy ligero en comparación con sus más humildes moradas, sino que todos los hombres que tienen un sentido adecuado de la verdad, la belleza y el bien, piden que en todos los gastos del santuario falte de modo ostensible todo lo que pudiera servir a la comodidad de los fieles. Si se admite algún elemento de comodidad entre los accesorios del santuario, hay que ocultarlo y enmascararlo escrupulosamente bajo una austeridad ostensible. En las iglesias mejor reputadas de nuestros días, en las que no se ahorra ningún gasto, el principio de austeridad se lleva al extremo de hacer que los accesorios del lugar sean, sobre

todo en apariencia, un medio de mortificar la carne. Hay pocas personas de gusto delicado por lo que se refiere al consumo devoto a quienes esta incomodidad austeramente derrochadora no parezca algo intrínsecamente bueno y adecuado al lugar. El consumo devoto entra dentro del consumo vicario. El canon de austeridad devota se basa en la buena reputación pecuniaria del consumo ostensiblemente derrochador, respaldado por el principio de que el consumo vicario no debe llevar de modo ostensible a la comodidad del consumidor vicario.

En todos aquellos cultos en los cuales no se concibe que el santo o divinidad bajo cuya advocación está el santuario se halle presente y haga uso personal de la propiedad para satisfacer los gustos lujosos que se le imputan, el santuario y sus accesorios tienen algo de esa austeridad. El carácter de los accesorios sagrados es a este respecto un tanto diferente en aquellos cultos en los cuales los hábitos de vida imputados a la divinidad se aproximan más a los de un potentado patriarcal terrenal -en los que se concibe que utiliza personalmente esos bienes consumibles-. En este último caso, el santuario y sus accesorios adoptan más elementos de la forma dada a los bienes destinados al consumo de un señor o propietario temporal. Por otra parte, cuando el aparato sagrado se emplea sólo en el servicio de la divinidad, es decir, allí donde se consume en forma vicaria y en nombre de ella por sus servidores, las propiedades sagradas toman el carácter adecuado a los bienes destinados únicamente al consumo vicario.

En el último caso, el santuario y el aparato sagrado están dispuestos de modo que no aumente la comodidad o pleni-

tud de vida del consumidor vicario, o por lo menos que no dé la impresión de que la finalidad de su consumo sea la comodidad de ese consumidor. Pues el fin del consumo vicario no es realzar la plenitud de vida del consumidor, sino la reputación pecuniaria del amo en cuyo nombre se produce el consumo. Por ende, las vestiduras sacerdotales son notoriamente costosas, adornadas e incómodas; y en los cultos en los que no se concibe que el servidor sacerdotal de la divinidad sirva a ésta en calidad de consorte, son de un tipo austero e incómodo, y se siente que deben ser así.

El principio del derroche no sólo invade el dominio de los cánones de los servicios rituales estableciendo un patrón devoto de gastos decorosos, sino que afecta también a los métodos tanto como a los medios y se apoya tanto en el ocio vicario como en el consumo vicario. La conducta exterior de los sacerdotes se presenta en su mejor forma como distanciada, ociosa, perfunctoria y sin contaminación con nada que sugiera un placer sensual. Desde luego que esto es cierto en diferentes grados para los diferentes cultos y sectas; pero en la vida sacerdotal de todos los cultos antropomórficos son visibles los signos de un consumo vicario de tiempo.

El mismo canon penetrante del ocio vicario se encuentra también presente, de modo visible, en los detalles exteriores de las observancias devotas y basta con señalarlo para que todos los observadores puedan darse cuenta de que existe. Todo ritual presenta una notable tendencia a reducirse a una simple repetición de fórmulas. Este desarrollo de fórmulas es más visible en los cultos maduros, que tienen a la vez una vida y porte sacerdotales más austeros, adornados

y severos; pero es también perceptible en las formas y métodos de adoración de las sectas más nuevas y recientes, cuyos gustos en lo que se refiere a sacerdotes, santuarios y vestiduras son menos exigentes. La repetición del servicio (el término «servicio» lleva anexa una sugestión que es significativa a este respecto) se hace más perfunctoria conforme va ganando el culto en antigüedad y consistencia y ese carácter perfunctorio de la repetición es muy agradable para el gusto devoto correcto. Y con razón, pues el carácter perfunctorio sirve para subrayar el hecho de que el señor en cuyo honor se realiza está situado en una posición que lo exalta por encima de la necesidad vulgar de un servicio proficuo por parte de sus servidores. Son servidores que no rinden ningún provecho y ello supone una consecuencia honorífica implícita para su señor. Es innecesario señalar la íntima analogía existente a este respecto entre el oficio sacerdotal y el de lacayo. Es agradable para nuestro sentido de lo correcto en estas materias, en cualquier caso, reconocer en el carácter notoriamente perfunctorio del servicio que se trata de una ejecución únicamente *pro forma*. No debe mostrarse, al llevar a cabo las tareas propias del oficio sacerdotal, ninguna agilidad o manipulación que exija destreza que pudieran sugerir, en ningún sentido, una capacidad de cambiar de profesión.

Evidentemente, en todo lo anterior está implícito el supuesto del temperamento, gustos, propensiones y hábitos de vida imputados a la divinidad por los adoradores que viven bajo la tradición de esos cánones pecuniarios de reputación. Al penetrar profundamente los hábitos mentales de los hombres, el principio del derroche ostensible ha tenido las

nociones de la divinidad que tienen los fieles, así como el concepto de la relación en que se encuentra respecto a aquélla el ser humano. Desde luego que esta difusión de belleza pecuniaria es más patente en los cultos más ingenuos, pero es visible en todas Partes. Todos los pueblos, cualquiera que sea el estadio cultural o grado de ilustración en que se encuentren, se inclinan a contentarse con un grado sensiblemente escaso de información auténtica acerca de la personalidad y circunstancias habituales de sus divinidades. Acuden para ello a la fantasía con objeto de enriquecer y llenar la imagen que tienen de la presencia y modo de vida de la divinidad, imputándole habitualmente aquellos rasgos que constituyen su ideal de hombre digno. Y al buscar la comunión con la divinidad los medios y procedimientos de aproximarse a ella se asimilan en lo posible al ideal divino existente en las concepciones humanas de la época. Se siente que se llega con mejor gracia y mayor efecto a la presencia divina con arreglo a ciertos métodos aceptados y con el acompañamiento de ciertas circunstancias materiales que en el concepto popular son peculiarmente conformes a la naturaleza divina. Este ideal popularmente aceptado de la conducta y accesorios adecuados a tales ocasiones de comunión está modelado, desde luego, en buena parte, por el sentir popular acerca de lo que es intrínsecamente digno y bello en el porte y circunstancias humanos en todas las ocasiones de trato social solemne. A este respecto, sería equivocado tratar de analizar la conducta devota externa refiriendo directa y audazmente todas las pruebas de la presencia de un patrón pecuniario y de reputación a la norma subyacente de la

emulación pecuniaria. Por ello sería también equivocado atribuir a la divinidad, tal como se la concibe popularmente, una preocupación celosa por su situación pecuniaria y un hábito de evitar y condenar las situaciones y circunstancias de escasez por el solo hecho de que en el aspecto pecuniario ocupen un grado inferior.

Y, sin embargo, una vez que se han hecho todas esas reservas, resulta que los cánones que regulan la reputación pecuniaria afectan, directa o indirectamente, de modo material a nuestras nociones acerca de los atributos de la divinidad, así como a nuestras nociones respecto a cuáles sean la manera y circunstancias adecuadas y correctas para la comunión divina. Se siente que la divinidad tiene que ostentar un hábito de vida especialmente sereno y ocioso. Y dondequiera que la imaginaría poética pinta la morada de la divinidad con la intención de edificar o atraerse a la fantasía devota, el devoto pintor verbal coloca ante la imaginación de sus oyentes un trono con profusión de insignias de opulencia y poder y lo rodea de un gran número de servidores. La forma corriente de tales representaciones de las moradas celestes coloca las funciones de este cuerpo de sirvientes en una situación de ocio vicario, pues su tiempo y esfuerzo se emplean en gran medida en una repetición -improductiva desde el punto de vista industrial- de las características y hazañas meritorias de la divinidad; en tanto que el trasfondo de la representación se llena con el brillo de los metales preciosos y de las variedades más caras de piedras preciosas. Sólo en las expresiones más groseras de la fantasía devota llega a tal extremo la intrusión de los cánones pecuniarios en los idea-

les devotos. Se presenta un caso extremo en la imaginería devota de la población negra del sur de los Estados Unidos. Sus pintores verbales son incapaces de descender a nada más barato que el oro; de modo que en este caso la insistencia en la belleza pecuniaria da un efecto amarillo tan llamativo que sería intolerable para un gusto más sobrio. Sin embargo, probablemente no existe ningún culto en el que no se hayan utilizado los ideales del mérito pecuniario para completar los ideales de conveniencia ceremonial que guían la concepción de los hombres acerca de lo correcto en materia de aparato sagrado.

De modo semejante se siente -y se actúa a base de ese sentimiento- que los servidores sacerdotales de la divinidad no deben ocuparse de trabajos industrialmente productivos; que el trabajo de cualquier especie que sea -toda ocupación que sea de utilidad tangible desde el punto de vista humano- no se debe realizar en presencia divina ni dentro del recinto del santuario; que todo lo que llegue a esa presencia debe estar limpio, en su persona y en su apariencia, de toda característica industrial profana y que debe vestirse con ornamentos de un costo mayor que el empleado en las ocupaciones cotidianas; que en los días consagrados en honor de la divinidad o dedicados a la comunión con ella, nadie debe realizar ningún trabajo que tenga utilidad desde el punto de vista humano. Hasta los seglares -súbditos más alejados de la divinidad- deben prestar un ocio vicario en la proporción de un día de cada siete.

En todas estas manifestaciones del sentido ingenuo de los hombres acerca de lo que es adecuado y correcto en la

observancia devota y en las relaciones con la divinidad se ve claramente la presencia eficaz de los cánones pecuniarios que regulan la reputación, tanto si esos cánones producen efecto sobre el juicio devoto de modo inmediato como si sólo lo producen indirectamente.

Esos cánones reguladores de la reputación han tenido un efecto semejante, pero de mucho mayor alcance y determinable de un modo mucho más específico, sobre el sentido popular de la belleza y la utilidad existentes en los bienes consumibles. Las exigencias del decoro pecuniario han influido, de modo muy apreciable, en el sentido de la belleza y la utilidad de los artículos de uso por el hecho de ser ostensiblemente costosos; se siente que sirven en la proporción en que son costosos y están mal adaptados a su uso ostensible.

La utilidad de los artículos valorados por su belleza tiene una dependencia muy íntima de su carácter costoso. Un ejemplo vulgar pondrá de manifiesto esa dependencia. Una cuchara de plata labrada a mano, de un valor comercial que oscila entre diez y veinte dólares, no es de ordinario más útil -en el primer sentido de la palabra- que una cuchara del mismo material hecha a máquina. Puede incluso no ser más útil que una cuchara fabricada a máquina de algún metal «bajo», tal como el aluminio, el valor de la cual no pueda ser mayor de diez a veinte centavos de dólar. Por lo general, el primero de esos utensilios es, en realidad, menos eficaz para su finalidad ostensible que el segundo.

Inmediatamente se aduce la objeción de que, considerando la cuestión desde este punto de vista, no se toma en cuenta uno de los usos principales, si no el principal, de la

cuchara más costosa; la cuchara labrada a mano agrada a nuestro gusto, a nuestro sentido de lo bello, en tanto que la hecha a máquina y de un metal bajo no tiene ninguna función útil aparte de su eficacia bruta. Los hechos alegados en la objeción son, sin duda, ciertos, pero si se reflexiona, será evidente que la objeción es más aparente que real. Resulta: 1) que en tanto que los diferentes materiales de que están hechas las dos cucharas poseen belleza y utilidad para el fin a que se destinan, el material de la cuchara labrada a mano tiene un valor superior unas cien veces al del metal bajo, sin superar en gran medida al último por su belleza intrínseca de textura o color y sin ser superior en grado apreciable por lo que se refiere a su utilidad mecánica; 2) que si un examen detallado mostrase que la supuesta cuchara labrada a mano no era en realidad sino una imitación habilísima de los artículos labrados a mano, pero una imitación tan bien hecha que diera la misma impresión de línea y superficie, salvo en el caso de un examen minucioso realizado por un ojo experto, la utilidad del artículo, incluyendo el grado que deriva el usuario de su contemplación como objeto de belleza, bajaría inmediatamente en un 80 ó 90 por ciento y acaso más; 3) si las dos cucharas son para un observador relativamente atento, de apariencia casi idéntica que sólo el menor peso del artículo espurio denuncia su falta de autenticidad, esa identidad de forma y color apenas añadirá al valor de la cuchara hecha a máquina ni realzará de modo apreciable la satisfacción del «sentimiento de belleza» del usuario al contemplarla, mientras la cuchara más barata no sea una novedad y mientras pueda conseguirse a bajo costo.

El ejemplo de las cucharas es típico. Por lo general, la superior satisfacción que deriva del uso y contemplación de productos costosos y a los que se supone bellos es, en gran parte, una satisfacción de nuestro sentido de lo caro, que se disfraza bajo el nombre de belleza. Nuestro mayor aprecio del artículo superior es con mucha mayor frecuencia un aprecio de su superior carácter honorífico que una apreciación ingenua de su belleza. La exigencia de que las cosas sean ostensiblemente caras no figura, por lo común, de modo consciente en nuestros cánones de gusto, pero, a pesar de ello, no deja de estar presente como norma coactiva que modela en forma selectiva y sostiene nuestro sentido de lo bello y guía nuestra discriminación acerca de lo que puede y lo que no puede ser legítimamente aprobado como bello.

Es en este punto donde se encuentran y funden lo bello y lo honorífico, donde más difícil resulta hacer una discriminación entre utilidad y derroche en cada caso concreto. Ocurre con frecuencia que un artículo que sirve a la finalidad honorífica del derroche ostensible es, a la vez, un objeto bello; y la misma aplicación de trabajo a la que debe su utilidad para la primera de esas finalidades puede contribuir -y a menudo lo hace- a dar belleza de forma y color al artículo. El problema se complica más por el hecho de que muchos objetos como, por ejemplo, las piedras y metales preciosos y algunos otros materiales empleados para adorno y decoración, deben su utilidad como artículo de gasto ostensible a una utilidad antecedente como objetos de belleza. Por ejemplo, el oro tiene un alto grado de belleza sensual; muchas, si no la mayor parte, de las obras de arte que tienen una alta

valoración son intrínsecamente bellas, aunque con frecuencia esto no pueda afirmarse sin alguna salvedad importante; lo mismo puede decirse de algunos de los materiales empleados en el vestido, de algunos paisajes y, en menor grado, de muchas otras cosas. A no ser por la belleza intrínseca que poseen esos objetos, sería difícil que hubieran llegado a ser tan codiciados como lo son, o a ser objetos de orgullo para sus poseedores y usuarios, que los monopolizan; pero, por lo común, la utilidad de estas cosas para el poseedor se debe menos a su belleza intrínseca que al honor que confieren o a la censura que evitan su posesión y consumo.

Dejando aparte su utilidad en otros aspectos, esos objetos son bellos y tienen en cuanto tales una utilidad; son valiosos en ese aspecto y sí son susceptibles de aprobación o monopolio; son, en consecuencia, codiciados como bienes valiosos y su goce exclusivo satisface el sentimiento de superioridad pecuniaria del poseedor, a la vez que su contemplación satisface su sentido de la belleza. Pero la belleza de esos objetos en el sentido ingenuo de la palabra es más bien la ocasión que el fundamento de su monopolización o su valor comercial. «Siendo, como es, grande la belleza sensual de las gemas, su rareza y precio les añade una distinción que no tendrían nunca si fuesen baratas». En la mayoría de los casos que entran en este epígrafe hay, en realidad, relativamente pocos incentivos para la posesión y uso exclusivos de esas cosas bellas, salvo por lo que se refiere a su carácter honorífico en cuanto artículos de gasto ostensible. La mayor parte de los objetos de esta clase general, con la excepción parcial de los artículos de adorno personal, servirían igualmente

bien a cualquier otra finalidad distinta de la honorífica, tanto si las poseyera la persona que las contempla como en caso contrarío; e incluso por lo que se refiere a los adornos personales, hay que añadir que su propósito fundamental es dar brillo a la persona de su portador (o dueño) en comparación con otras personas que se ven obligadas a pasarse sin ellos. La utilidad estética de los objetos de belleza no se ve realzada en gran medida ni universalmente por la posesión.

La generalización que nos permite hacer lo hasta ahora dicho es la de que todo objeto valioso tiene que conformarse, para atraer nuestro sentido de la belleza, a las exigencias de la belleza y a las del costo elevado. Pero esto no es todo. Por encima de ello, el canon de lo costoso afecta también a nuestros gustos, de tal modo que mezcla inextricablemente en nuestra estimación las marcas distintivas del costo elevado con las características bellas del objeto y subsume el efecto resultante bajo el epígrafe simple de apreciación de la belleza. Los signos de lo costoso pasan a ser aceptados como características bellas de los artículos caros. Son agradables en cuanto signos distintivos de su carácter costoso y honorífico y el placer que proporcionan por este motivo se funde con el que proporcionan la belleza de forma y color del objeto; de tal modo que decidimos a veces de un artículo de adorno que es «verdaderamente encantador», en ocasiones en que un análisis del valor estético del artículo casi no daría motivos para afirmar sino que es honorífico desde el punto de vista pecuniario.

Esta mezcla y confusión de los elementos del costo y la belleza tienen, acaso, su mejor ejemplo en los artículos de

vestir y de mobiliario doméstico. El código que regula la reputación decide qué formas, colores, materiales y efectos generales del adorno humano son aceptables por el momento en materia de vestido; y las infracciones del código ofenden nuestro gusto y se las supone desviaciones de la verdad estética. La aprobación con que consideramos el vestir a la moda no puede explicarse de modo alguno como pura ficción. Estamos dispuestos con facilidad, y casi siempre con sinceridad total, a considerar agradables las cosas que están de moda. Por ejemplo, en momentos en que la moda consiste en artículos bien acabados y de colores poco vivos, consideramos ofensivas para el buen gusto las telas vistosas y los efectos de color demasiado pronunciados. Un sombrero de fantasía modelo de este ano atrae nuestra sensibilidad de hoy con mucho más vigor que un sombrero, también de fantasía, de un modelo del año pasado; aunque creo que visto con la perspectiva de un cuarto de siglo, sería dificilísimo dar a una u otra de tales estructuras la palma de la belleza intrínseca. Hay que notar también que, considerada simplemente en su yuxtaposición física con la forma humana, la buena presentación, el brillo perfecto de un sombrero de copa o un zapato de charol no tiene mayor belleza intrínseca que un brillo equivalente en una manga gastada por el uso y, sin embargo, no se discute que todas las personas bien educadas (en las comunidades pertenecientes a la civilización occidental) se aferran de modo instintivo al uno como fenómeno de gran belleza y repudian el otro como ofensivo para cualquiera de los sentidos a los que pueda intentar agradar. Es extremadamente dudoso que se pudiese inducir a

nadie a utilizar un artefacto tal como el sombrero de copa usado en la sociedad civilizada, como no fuera por algún motivo poderoso fundado en motivos no estéticos.

Mediante la ulterior habituación a una percepción favorable de los signos de elevado costo que presentan las mercancías y la identificación habitual de la belleza con lo conducente a la reputación se llega al hecho de que un artículo bello que no es costoso no se considera como bello. Así ha ocurrido, por ejemplo, que algunas flores bellas han pasado convencionalmente por hierbas parásitas; otras que pueden ser cultivadas con relativa facilidad son aceptadas y admiradas por la clase media inferior, que no puede permitirse lujos más costosos de este tipo; pero esas variedades son rechazadas como vulgares por quienes son más capaces de pagar flores costosas y han sido educados para apreciar una tabla superior de belleza pecuniaria en productos de floricultura; en tanto que otras flores, que no tienen una belleza intrínseca mayor que éstas, se cultivan a elevado costo y suscitan mucha admiración de los amantes de las plantas, cuyos gustos han madurado bajo la guía crítica de un medio educado.

La misma variación en cuestión de gusto de una clase social a otra se ve también por lo que se refiere a otras muchas clases de bienes de consumo, como ocurre, por ejemplo, con los muebles, casas, parques y jardines. Esa diversidad de conceptos respecto a lo que sea bello en esas distintas clases de bienes no es una diversidad de la norma con arreglo a la cual opera el sentido ingenuo de la belleza. No es una diferencia constitucional de dotes estéticas, sino

una diferencia en el código de reputación la que especifica qué objetos caben adecuadamente dentro del ámbito del consumo honorífico para la clase a que pertenece el crítico. Es una diferencia en las tradiciones convencionales relativas a las clases de cosas que pueden consumirse, en calidad de objetos de gusto y arte, sin descrédito para el consumidor. Haciendo cierta salvedad para las variaciones que pueden explicarse por otros motivos, esas tradiciones están determinadas con mayor o menor rigidez por el plan pecuniario de vida de la clase.

La vida cotidiana aporta muchos ejemplos curiosos de la forma en que varía de clase a clase el código de belleza pecuniaria de los artículos de uso, así como del modo en que el sentido convencional de la belleza se aparta del sentido no guiado por las exigencias de la reputación pecuniaria. Tal, por ejemplo, el césped o el tupido jardín o parque que atrae de modo tan natural el gusto de los pueblos occidentales. Parece agradar especialmente a los gustos de las clases acomodadas en aquellas comunidades en las que predomina en grado apreciable discutiblemente un elemento de belleza sensual en cuan el elemento dólico-rubio. El césped tiene indiscutiblemente un elemento de belleza sensual en cuanto objeto de apercepción y como tal agrada sin duda, de modo muy directo, a los ojos de casi todas las razas y clases, pero es, acaso, más indiscutiblemente bello a los ojos de los dólico-rubios que a los de la mayor parte de las demás variedades de hombres. El hecho de que ese elemento étnico tenga un mayor aprecio que los demás elementos de la población por una franja de césped, coincide con otras características

del temperamento dólico-rubio que indican que ese elemento racial fue antaño, durante largo tiempo, un pueblo pastor que habitaba una región de clima húmedo. El césped tupido es bello a los ojos de un pueblo cuya tendencia heredada lo inclina fácilmente a encontrar placer en la contemplación de un prado bien cuidado.

Desde el punto de vista estético, el césped es pasto de vacas y hoy día en algunos casos -cuando lo costoso de las circunstancias que la acompañan excluye toda imputación de industria- se rehabilita el idilio de los dólíco-rubios con la introducción de una vaca en un prado o parque privado. En tales casos la vaca empleada es, por lo general, de una raza cara. La sugestión vulgar de baratura que es casi inseparable de la vaca, es una objeción permanente que impide el empleo de este animal con fines decorativos; por ello hay que evitar el uso de la vaca como objeto de gusto en todos los casos, salvo en aquellos en que unos alrededores lujosos niegan esa sugestión. Allí donde es demasiado fuerte para que se pueda suprimir la predilección por algún animal herbívoro, para crear la sugestión del prado, se da con frecuencia el puesto de la vaca a algún sustituto más o menos inadecuado, tal como un ciervo, un antílope o algún animal exótico. Aunque a los ojos pastoriles del hombre occidental esos sustitutos son menos bellos que la vaca, se los prefiere en tales casos a causa de que son más costosos o fútiles y, en consecuencia, aumentan más la reputación. No son vulgarmente lucrativos ni en la realidad ni por sugestión.

Los parques públicos entran, desde luego, en la misma categoría que el césped; también son imitaciones del pasto.

La mejor manera de mantener tal parque es, desde luego, tener animales que pasten en él y el ganado sobre la hierba constituye de por sí una adición importante a la belleza de la cosa, como sabe, sin necesidad de insistir en ello, cualquiera que haya visto alguna vez un prado bien cuidado. Pero merece la pena notar, como expresión del elemento pecuniario en el gusto popular, que rara vez se recurre a tal método para conservar los parque públicos. Lo más que hacen trabajadores expertos, bajo la vigilancia de un jardinero competente, es una imitación, más o menos cercana, de un prado, pero el resultado es siempre un tanto inferior al efecto artístico del prado. Pero en la apreciación popular media, un rebaño sugiere de modo tan directo economía y utilidad que su presencia en el parque público sería considerada como intolerablemente barata. Este método de conservar los parques es relativamente poco costoso y como tal se lo considera indecoroso.

Del mismo tenor general es otra característica de los parques públicos. Hay en ellos una estudiada exhibición de lo costoso de su mantenimiento, junto con una ficción de simplicidad y de utilidad franca. Dondequiera que los parques privados están administrados o poseídos por personas cuyos gustos se han formado bajo la influencia de hábitos de vida correspondientes a la clase media o de tradiciones de la clase alta no posteriores a la infancia de la generación que hoy se está extinguiendo, muestran también la misma fisonomía Los parques que se conforman a los gustos educados de la clase alta actual no muestran ya esas características en un grado tan notorio. La razón de esa diferencia de gustos

entre la generación pasada de la clase educada y la que se está formando reside en el cambio de la situación económica. Una diferencia semejante es perceptible en otros aspectos, del mismo modo que lo es en los ideales aceptados de parques y jardines. En los Estados Unidos, como en la mayor parte de los otros países de Occidente, hasta hace medio siglo sólo una pequeña proporción de la población tenía la riqueza que la pudiera eximir de la economía. Debido a los imperfectos medios de comunicación, esa pequeña parte estaba diseminada y sus componentes no tenían contacto efectivo entre sí. No había base para que se formase un gusto que no tuviera en cuenta lo costoso de los medios de satisfacerlo. La rebelión del gusto de los bien educados contra la economía vulgar no tenía frenos. Dondequiera que se pudiera mostrar esporádicamente el sentido ingenuo de la belleza aprobando unos alrededores baratos o económicos, le faltaba la «confirmación social» que sólo puede dar un grupo considerable de personas de mentalidad análoga. No había, por ende, una opinión eficaz de la clase superior capaz de dar de lado las muestras de posible baratura en el mantenimiento de los parques; y, por consiguiente, no había una divergencia apreciable entre el ideal de la clase ociosa y el de la clase media inferior, respecto a la fisonomía de los jardines. Ambas clases construían igualmente sus ideales teniendo ante sus ojos el miedo a la pérdida de reputación pecuniaria.

Hoy está comenzando a aparecer una divergencia de ideales. La parte de la clase ociosa que ha estado exenta del trabajo y los cuidados pecuniarios durante una generación o más es hoy suficientemente grande para poder formar y

sostener una opinión en materia de gusto. El aumento de movilidad de sus miembros ha aumentado también la facilidad con que puede lograrse una «confirmación social» dentro de la clase. Dentro de esta clase selecta la exención de la economía es algo que se da por hecho, en tal grado que ha perdido gran parte de su utilidad como base del decoro pecuniario. Por tanto, los cánones de gusto de la clase superior en los tiempos recientes no subrayan de modo tan sistemático la necesidad de hacer una constante demostración de un costo elevado y de excluir de modo estricto toda apariencia de economía. Así aparece, en esos niveles sociales e intelectuales superiores, una predilección por lo rústico y lo «natural» en parques y jardines. Esa predilección es en gran parte excrecencia del instinto del trabajo eficaz y elabora sus resultados con grados muy diversos de firmeza. Rara vez deja por entero de ser afectada, y a veces se transforma por matices imperceptibles, produciendo algo no muy distinto de las apariencias de rusticidad a las que nos hemos referido más arriba.

Todavía en los gustos de la clase medía se da alguna inclinación hacia ciertas invenciones descarnadamente útiles que sugieren de modo destacado un uso inmediato y derrochador; pero se mantiene bien enfrenado bajo el dominio inquebrantable del canon que impone la futilidad exigida por la buena reputación. En consecuencia, elabora una serie de procedimientos y medios de enmascarar la utilidad -artificios tales como vallas rústicas, puentes, cenadores, pabellones y otros elementos decorativos-. La verja de fundición rústica y la escalera o los senderos llenos de revueltas, trazados sobre

un terreno nivelado, expresan esta afectación de utilidad en lo que constituye, acaso, su mayor alejamiento de los impulsos primeros del sentido de belleza económica.

La clase ociosa selecta ha superado, al menos en algunos puntos, el uso de estas variantes seudo-útiles de belleza pecuniaria. Pero el gusto de los recién llegados a la clase ociosa propiamente dicha y el de las clases media e inferior, necesita aún una belleza pecuniaria que sirva de complemento a la estética, incluso en aquellos objetos que son admirados de modo primordial por la belleza que les corresponde en cuanto productos naturales.

Podemos ver el gusto popular en esas materias en el alto aprecio de que goza el trabajo de jardinería y los macizos de flores de los jardines públicos. Acaso sea un ejemplo igualmente bueno de este predominio que tiene la belleza pecuniaria sobre la estética en los gustos de la clase media la reconstrucción de los terrenos ocupados últimamente por la Exposición Colombina. Los datos de que disponemos muestran que la exigencia de que una cosa sea costosa para proporcionar reputación está aún en pleno vigor, incluso allí donde se evita todo derroche ostensible. Los efectos artísticos conseguidos en ese trabajo de reconstrucción difieren mucho de los que habría podido conseguir en los mismos terrenos una persona no guiada por cánones de gusto de carácter pecuniario. Y aún la clase mejor de la población de la ciudad contempla el progreso de los trabajos con una aprobación sin reservas, que hace pensar que en este caso es muy poca o ninguna la discrepancia entre los gustos de la clase superior y los de las clases media e inferior de la ciudad.

El sentido de la belleza en la población de esta ciudad representativa de la cultura pecuniaria avanzada pone gran cuidado en no desviarse de su gran principio cultural del derroche ostensible.

El amor a la naturaleza, tomado acaso de un código de gustos de la clase superior, se expresa a veces, bajo la guía de ese canon de belleza pecuniaria, en formas inesperadas y conduce a resultados que pueden parecer incongruentes a un espectador poco reflexivo. Por ejemplo, la tan difundida práctica de plantar árboles en las áreas despobladas de los Estados Unidos se ha trasladado a las áreas forestales como forma de gasto honorífico; de tal modo que no es en modo alguno desusado que un pueblo o un granjero del área forestal tale los árboles originarios y los reemplace inmediatamente en el patio de la granja o las calles del pueblo por estacas de ciertas variedades exógenas. Se tala, por ejemplo, un trozo de bosque de robles, olmos, hayas, nogales blancos, abetos, tilos americanos o abedules, para hacer sitio donde plantar estacas de arces, álamos y sauces. Se cree que lo barato de dejar en pie los árboles del bosque rebajaría la dignidad de que debe estar investido un artículo que intenta servir para un fin decorativo y honorífico.

El mismo hecho de que el gusto se guía con gran frecuencia por criterios de reputación pecuniaria puede observarse en los cánones que predominan para juzgar la belleza de los animales. Ya se ha hablado del papel desempeñado por este canon de gusto en la atribución a la vaca de su lugar en la escala estética Popular. Algo parecido puede decirse de los demás animales domésticos, en la medida en que tienen

alguna utilidad industrial apreciable para la comunidad -como, por ejemplo, las aves de corral, los cerdos, el ganado mayor, las ovejas, cabras y caballos de tiro-. Son por naturaleza bienes productivos que sirven a una finalidad útil y a veces lucrativa; por ello, no se les imputa fácilmente la característica de bellos. No ocurre lo mismo con aquellos animales domésticos que no sirven, por lo general, a ningún fin industrial, tal como las palomas, loros y otros pájaros a los que se tiene enjaulados, gatos, perros y caballos veloces. Por lo común, son artículos de consumo ostensible y, en consecuencia, son por naturaleza honoríficos y pueden ser considerados legítimamente como bellos. Las clases altas admiran convencionalmente esta clase de animales, en tanto que las clases pecuniariamente inferiores  y la minoría selecta de la clase ociosa para la que el canon de apartamiento riguroso de la economía está, en cierta medida, en desuso- encuentran belleza tanto en una como en otra clase de animales, sin trazar una línea tajante de demarcación pecuniaria entre lo bello y lo feo.

Por lo que se refiere a aquellos animales domésticos que son honoríficos y a los que se considera como bellos, hay una base subsidiaria de mérito de la que debe hablarse. Aparte de los pájaros que pertenecen a la clase honorífica de los animales domésticos y que deben el lugar que ocupan en esta clase únicamente a su carácter no lucrativo, los animales que merecen especial atención son los gatos, perros y caballos veloces. El gato da menos reputación que los otros dos, porque es menos costoso; hasta puede servir para una finalidad útil. A la vez, el modo de ser del gato no lo hace apto

para la finalidad honorífica. Vive con el hombre en plan de igualdad, no conoce nada de esa relación de *status* que constituye la base antigua de todas las distinciones de valor, honor y reputación y no se presta fácilmente a una comparación valorativa entre su dueño y los vecinos de éste. La excepción a esta última regla se presenta en el caso de productos raros y de fantasía como los gatos de Angora, que tienen un ligero valor honorífico motivado por lo costosos que son, y a los que corresponde, en consecuencia, alguna pretensión de belleza basada en criterios pecuniarios.

El perro tiene ventajas por lo que respecta a su falta de utilidad y a sus dotes especiales de temperamento. Se habla con frecuencia de él como del amigo del hombre por antonomasia y se elogia su inteligencia y su fidelidad. Ello significa que el perro es servidor del hombre, que tiene el don de un sometimiento sin titubeos y una rapidez de esclavo para adivinar el estado de ánimo de su dueño junto con estos rasgos que lo capacitan para la relación de *status* -y que por el momento vamos a calificar, para nuestro propósito actual, de rasgos útiles- el perro tiene características de un valor estético más equívoco. Es el más sucio y el de peores costumbres de todos los animales domésticos. Compensa esto con una actitud servil y aduladora hacia su amo y una gran inclinación a dañar y molestar al resto del mundo. Así, pues, el perro se recomienda a nuestro favor porque nos permite ejercitar nuestra inclinación al dominio y, como es también un artículo costoso elevado y no sirve por lo común a ninguna finalidad industrial, ocupa en el concepto del hombre un lugar firme en cuanto objeto de buena reputación. A la

vez, el perro está asociado en nuestra imaginación con la caza -empleo meritorio y expresión del impulso depredador honorable.

Situado en esta posición ventajosa, cualquier belleza de forma y movimiento y cualesquiera rasgos mentales encomiables que pueda poseer son convencionalmente reconocidos y engrandecidos. Y hasta aquellas variedades de perro que han sido resultado de esfuerzos por producir una deformidad grotesca, se consideran por muchas personas como bellas y ese juicio se formula con entera buena fe. Hasta cierto punto, esas variedades de perros -y lo mismo vale de otros animales de fantasía- son consideradas y graduadas como de valor estético en proporción al grado de inestabilidad que presentan y a lo grotesco del modo particular que haya tomado en cada caso la deformidad. Para la finalidad de que nos ocupamos, esa utilidad diferencial a base de lo grotesco e inestable de la estructura es reducible a términos de una mayor escasez y el gasto consiguiente. El valor comercial de las monstruosidades caninas, tales como los estilos dominantes de perros favoritos tanto para el caballero como para la dama, se basa en su alto costo de producción, y el valor que ofrecen para sus propietarios consiste, sobre todo, en su utilidad como artículo de consumo ostensible. Se les imputa, indirectamente, un valor social como reflejo de su costo honorífico; y así, mediante una fácil sustitución de palabras e ideas, llegan a ser admirados y considerados como bellos. También sirve para aumentar la reputación del dueño cualquier cuidado que se dé a esos animales que no son, en ningún sentido, útiles ni provechosos; y como el hábito de

cuidarlos no se considera censurable, puede llegar a convertirse en un afecto habitual de gran tenacidad y del más benévolo carácter. Así, pues, en el afecto tributado a los animales favoritos se encuentra presente, en forma más o menos remota, el canon de lo costoso, como norma que guía y modela el sentimiento y la selección del objeto. Lo mismo vale, como se notará enseguida, con respecto al afecto tributado a las personas; aunque la forma como actúa en este caso la norma es algo distinta.

Lo que ocurre con los caballos veloces se parece mucho a lo que ocurre con los perros. El caballo es costoso, en general, o supone un derroche que para fines industriales es inútil. Cualquier uso productivo que pueda tener, en el sentido de elevar el bienestar de la comunidad o hacer más fácil el modo de vida de los hombres, toma la forma de exhibiciones de fuerza y facilidad de movimiento que agradan el sentido estético popular. Desde luego, ésta es una utilidad importante. El caballo no está dotado en la misma medida que el perro de la actitud mental de dependencia servil; pero sirve eficazmente al impulso de su amo de convertir las fuerzas «animadas» del medio en cosas que emplea a discreción, expresando con ello su propia individualidad dominante. El caballo veloz es, por lo menos de modo potencial, un caballo de carreras, de grado superior o inferior; como tal, es especialmente útil a su dueño. La utilidad del caballo veloz consiste en gran parte en su eficacia como medio de emulación; ver que el propio caballo supera al del vecino satisface el sentido de agresión y dominio del dueño. Este uso no es lucrativo sino, en conjunto, claramente derrochador y, por

ello, honorífico de modo ostensible y da, por tanto, al caballo veloz una fuerte presunción de que su posesión hace merecer una buena reputación. Aparte de esto, el caballo de carreras propiamente dicho tiene también una utilidad no industrial, pero honorífica, como medio de juego y apuesta.

El caballo veloz es, pues, afortunado desde el punto de vista estético, ya que el canon de la buena reputación pecuniaria hace legítimo el libre aprecio de cualquier belleza o utilidad que pueda poseer. Sus pretensiones tienen la sanción del principio de derroche ostensible y el apoyo de la actitud depredadora del dominio y la emulación. El caballo es, además, un animal bello, aunque el caballo de carreras no lo sea en grado especial para el gusto ingenuo de las personas que no pertenecen a la clase de los aficionados a los caballos de carreras, ni a la clase cuyo sentido de la belleza no está sometido a la coacción moral del aprecio de los aficionados a los caballos de carreras. Para quienes tienen ese gusto ingenuo, la variedad más bella de caballo parece ser una forma que ha sufrido alteraciones menos radicales que las experimentadas por el caballo de carreras bajo la selección hecha por los criadores. Sin embargo, cuando un escritor u orador -especialmente aquellos cuya elocuencia está más llena de lugares comunes- quiere dar, con fines retóricos un ejemplo de la gracia y utilidad de los animales, recurre, por lo general, al caballo y también, generalmente, afirma de modo que no deja lugar a dudas que en lo que está pensando es en el caballo de carreras.

Hay que hacer notar que en la apreciación graduada de las variedades de caballos y perros, tal como la que encon-

tramos entre personas de gustos moderadamente cultivados en estas materias, se puede percibir también otra influencia más directa de los cánones reguladores de la reputación propios de la clase ociosa. Por ejemplo, en los Estados Unidos los gustos de la clase ociosa están formados en cierta medida sobre los usos y hábitos que prevalecen o que se cree que prevalecen en la clase ociosa de Gran Bretaña. Esto es menos cierto de los perros que de los caballos. En los caballos, y de modo más especial en los de silla -que son los que sirven mejor a la finalidad de la exhibición costosa simple-, se considera en términos generales que un caballo es más bello en la proporción en que es más inglés; ya que la clase ociosa inglesa es, respecto a los usos bien reputados, la clase ociosa superior de los Estados Unidos y, por ende, el ejemplo por el que se guían los grados inferiores. Este mimetismo de los métodos de la apercepción de belleza y la formación de juicios de gusto, no tiene que producir necesariamente una predilección espuria, o por lo menos una predilección hipócrita o afectada. La predilección es un juicio de gusto tan serio y tan importante cuando descansa en esta base, como cuando se apoya en cualquier otra; la diferencia es que este gusto es un gusto por lo que se considera como correcto con arreglo a las normas que regulan la reputación, no por lo estéticamente bello.

Podría decirse que el mimetismo se extiende más allá del simple sentido de la belleza en la carne de caballo. Incluye también los arreos y la equitación, de tal modo que la postura ecuestre, la silla de montar y el paso correctos, o considerados como bellos porque sirven a la buena reputación, se

deciden también por el uso inglés. Para mostrar cuán fortuitas pueden ser a veces las circunstancias que decidan qué sea lo decoroso y conveniente bajo el canon pecuniario de belleza y qué lo reprobable, hay que notar que esa silla inglesa y el paso peculiarmente penoso que ha hecho necesario una silla incómoda son una supervivencia de la época en que las carreteras inglesas eran tan malas y tan llenas de cieno y barro, que resultaban virtualmente intransitables para un caballo que anduviese con un paso más cómodo; de tal modo que una persona que tenga en lo que se refiere a la equitación los gustos considerados hoy como decorosos, cabalga un caballote gordo, de cola recortada, en postura incómoda y con un paso penoso, porque los caminos ingleses eran durante gran parte del siglo XVIII intransitables para un caballo que anduviese con un paso más natural o para un animal hecho para moverse con facilidad en el suelo firme y abierto donde el caballo es indígena.

Pero no sólo en relación con los bienes consumibles -incluyendo los animales domésticos- se han teñido los cánones de gusto por los cánones que regulan la reputación pecuniaria. Puede decirse algo parecido por lo que se refiere a la belleza de las personas. Para evitar todo lo que pueda ser motivo de controversia, no voy a dar, a este respecto, ningún peso a la predilección popular que puede haber por la presencia solemne y el porte dignificado (ocioso) que la tradición vulgar asocia, en los hombres maduros, con la opulencia. Esos rasgos son aceptados, en cierta medida, como elementos de belleza femenina que caen dentro de este epígrafe y que tienen un carácter tan concreto y específico

que admiten un estudio detallado. Es casi una regla que, en las comunidades que se encuentran en el estadio de desarrollo económico en el que la clase superior valora a las mujeres en relación con sus servicios, el ideal de belleza femenina es una mujer robusta y membruda. La base de apreciación es la estructura corporal, en tanto que se da un valor secundario a la conformación de la cara. Las doncellas de los poemas homéricos constituyen un ejemplo bien conocido de ese ideal de la cultura depredadora temprana.

Ese ideal sufre un cambio en el desarrollo posterior, cuando en el esquema convencional la ocupación de la esposa en la clase alta pasa a ser simplemente el ocio vicario. El ideal incluye entonces las características que se supone resultan de una vida de ocio impuesta con toda firmeza. El ideal aceptado en estas circunstancias es el que podemos deducir de las descripciones de mujeres hermosas hechas por poetas y escritores de la época caballeresca. En el esquema convencional de esos días se concebía a las damas de alto coturno en perpetuo estado de tutela y se las obligaba a observar escrupulosamente la abstención de todo trabajo útil. El ideal de belleza caballeresco o romántico que de ello resulta se preocupa de modo especial de la cara y concentra su atención en su delicadeza y en la delicadeza de manos y pies, la esbeltez de la figura y en especial la del talle. En las representaciones pictóricas de las mujeres de la época y en los imitadores románticos modernos del pensamiento y los sentimientos caballerescos se atenúa el talle en un grado que supone una debilidad extrema. Ese mismo ideal perdura aún en una parte considerable de la población de las comunida-

des industriales modernas; pero hay que decir que ha conservado su influencia de modo más firme en aquellas comunidades modernas menos avanzadas en punto a desarrollo económico y civil y que muestran supervivencias más considerables del status, y las instituciones depredadoras. Es decir, que el ideal caballeresco se conserva mejor en las comunidades contemporáneas que son, en esencia, menos modernas. Las supervivencias de ese ideal romántico o sentimental son muy frecuentes en los gustos de las clases acomodadas de los países del continente europeo.

En las comunidades modernas que han alcanzado los niveles superiores de desarrollo industrial, la clase ociosa superior ha acumulado una masa tan grande de riqueza que ha colocado a sus mujeres por encima de toda imputación de trabajo vulgarmente productivo. El *status* de consumidoras vicarias que ocupan las mujeres ha comenzado a perder su atractivo para la masa del pueblo y, como consecuencia, está comenzando a cambiar el ideal de belleza femenina, que está volviendo del tipo de la mujer patológicamente delicada, traslúcida y delgada en extremo, al tipo arcaico de la mujer que no repudia sus manos y sus pies ni los otros aspectos materiales característicos de su persona. En el curso del desarrollo económico, el ideal de belleza femenina de los pueblos de cultura occidental ha pasado de la mujer físicamente vigorosa a la dama y está comenzando a volver a la mujer; todo ello obedeciendo a las condiciones cambiantes de la emulación pecuniaria; las exigencias de la emulación requirieron en un momento esclavas sensuales; en otro, la práctica ostensible del ocio vicario y, en consecuencia, una patente

incapacidad; pero la situación está comenzando a superar hoy esa exigencia, ya que, dado el grado de alta eficacia de la industria moderna, el ocio es hoy posible hasta para las mujeres que se encuentran en un grado tan bajo de la escala de reputación pecuniaria que ya no puede servir como marca definitiva del grado pecuniario supremo.

Aparte de este control general ejercido por la norma del derroche ostensible sobre el ideal de belleza femenina, hay uno o dos detalles que merecen mención específica, ya que muestran cómo puede ejercer una extrema coacción sobre los detalles del sentido de la belleza femenina que tengan los hombres. Ya se ha notado que, en los estadios de la evolución económica en los que se considera el ocio ostensible como el medio más importante de adquirir buena reputación, el ideal de belleza exige manos y pies delicados y diminutos y un talle muy delgado. Esos rasgos, junto con los defectos de estructura que van por lo común unidos a ellos, sirven para mostrar que la persona que los tiene es incapaz de un esfuerzo útil y tiene, por tanto, que ser mantenida en la ociosidad por su propietario. Esa mujer es inútil y costosa, y valiosa en consecuencia, como demostración de fuerza pecuniaria. Resulta que en ese estadio cultural las mujeres se esfuerzan por alterar sus personas para conformarlas, en el mayor grado que sea posible, a las exigencias del gusto aceptado de la época; y guiados por el canon del decoro pecuniario, los hombres encuentran atractivas las características patológicas artificialmente conseguidas que resultan de ello. Así, por ejemplo, el talle comprimido que ha sido una moda tan extendida y persistente en las comunidades de la cultura

occidental y así también los pies deformados de la cultura china. Ambas mutilaciones son repulsivas, sin ningún género de dudas, para sentidos no acostumbrados a ellas. Para llegar a reconciliarse con ellas se requiere un proceso de habituación. Sin embargo, no es posible discutir el hecho de que resultan atractivas para los hombres a cuyo esquema general de la vida se adaptan como cosa honoríficas, sancionadas por las exigencias de la reputación pecuniaria. Son características de belleza pecuniaria y cultural que han llegado a desempeñar un papel importante como elemento del ideal de feminidad.

La conexión que hemos indicado aquí entre el valor estético y el valor que tienen las cosas a fines de comparación pecuniaria no está presente en la conciencia de quien valora. En la medida en que al formular un juicio estético, una persona se da cuenta clara de que el objeto de belleza que está considerando supone un derroche y sirve para afirmar la reputación y ha de ser, por ende, estimado legítimamente como bello, ese juicio no es un juicio estético *bona fide* y no entra en consideración para nuestro propósito. La conexión, en la que insistimos aquí, entre la belleza de los objetos y la reputación que proporcionan reside en el hecho del efecto que produce la preocupación por la reputación en los hábitos mentales del valorador. Tiene el hábito de formar juicios de valor de diversa especie -económicos, morales, estéticos o relativos a la reputación- acerca de los objetos con los que está en contacto y la actitud de encomio de un objeto determinado, que adopte basándose en cualquier otro fundamento, afectará el grado de su apreciación del objeto cuando

trata de valorarlo desde el punto de vista estético. Esto es cierto de modo más especial por lo que se refiere a la valoración realizada sobre bases tan íntimamente ligadas a la estética, como ocurre con la reputación. La valoración con fines estéticos y la formulada con el fin de servir a su buena reputación, no están tan separadas como debieran estar. Es especialmente fácil que surjan confusiones entre esas dos especies de valoración, porque en el lenguaje habitual no se suele distinguir, mediante el uso de un término descriptivo especial, el valor de los objetos como medios de conseguir mantener la reputación. El resultado es que se aplican para designar este elemento innominado del mérito pecuniario los términos de uso familiar empleados para designar categorías o elementos de belleza y, como consecuencia fácil, a la confusión de nombres sigue la confusión de ideas correspondientes. Las exigencias de la reputación se alían en la apreciación popular con las demandas del sentido de la belleza, y la belleza que no va acompañada por los signos distintivos y acreditados de la buena reputación, no es aceptada como tal belleza. Pero las exigencias de la reputación pecuniaria y las de la belleza en sentido ingenuo no coinciden en grado apreciable. La eliminación de nuestros alrededores de lo no apto pecuniariamente produce, en consecuencia, una eliminación más completa de esa serie considerable de elementos de belleza que no se conforman con la exigencia pecuniaria.

Las normas de gusto que hay bajo todo esto son muy antiguas y, probablemente, anteriores a la aparición de las instituciones pecuniarias que estamos estudiando aquí. Re-

sulta, en consecuencia, que por la fuerza misma de la pasada adaptación selectiva de los hábitos mentales de los hombres, las exigencias de belleza se satisfacen mejor, en la mayor parte de los casos, mediante estructuras y artificios no costosos que sugieren, de modo directo, tanto el oficio que deben realizar como el método mediante el cual sirven a su fin.

Puede ser oportuno recordar aquí la posición psicológica moderna. La belleza de forma parece ser cuestión de facilidad de apercepción. Acaso pudiese expresarse esta proposición en términos más amplios. Si dejamos aparte la asociación, la sugestión y la «expresión» clasificadas como elementos de belleza percibida, la belleza percibida en cualquier objeto significa que la menta despliega fácilmente su actividad aperceptiva en las direcciones que brinda el objeto en cuestión. Pero esas direcciones en las que se expresa o se desarrolla fácilmente la actividad, son las direcciones a las que se inclina la mente como resultado de un proceso de habituación largo y vigoroso. Por lo que respecta a los elementos esenciales de la belleza, esa habituación es una habituación tan vigorosa y tan larga que no sólo ha producido una proclividad a la forma perceptiva de que se trata, sino también una adaptación de estructura y función fisiológicas. En la medida en que el interés económico entra en la constitución de la belleza, entra como sugestión o expresión de adecuación a una finalidad -subordinación manifiesta y fácilmente inferible al proceso vital-. Esta expresión de facilidad o utilidad económica de cualquier objeto lo que podría denominarse la belleza económica del objeto está mejor ser-

vida por una sugestión clara e inequívoca de su oficio y eficiencia para los fines materiales de la vida.

Así considerado, desde el punto de vista estético, el mejor de los objetos de uso es el artículo simple y no adornado. Pero, como el canon pecuniario que regula la reputación repudia en los artículos apropiados para el consumo individual lo que no sea costoso, hay que buscar la satisfacción de nuestro deseo de cosas bellas por medio de un compromiso. Se eluden los cánones de belleza mediante algún arbitrio que dé pruebas de un gasto derrochador que realce la reputación, a la vez que se hace frente a las demandas de nuestro sentido crítico de lo útil y lo bello o, al menos, a las de algún hábito que ha llegado a ocupar el lugar de ese sentido. Uno de esos sentidos auxiliares de gusto es el sentido de la novedad; y este último se ve ayudado para sustituir a aquél por la curiosidad con la que consideran los hombres los artificios ingeniosos y asombrosos. Resulta de ello que la mayor parte de los objetos a los que se considera como bellos y que sirven de tales presentan rasgos de haberse empleado en su creación considerable ingenio y están calculados para dejar perplejo a quien los contempla -para asombrarse con inaplicables sugestiones e indicios de lo improbable-, a la vez que muestran que se ha empleado un trabajo superior al necesario para darles plena eficacia para el fin económico que ostensiblemente les corresponde.

Puede demostrarse esto con un ejemplo sacado de fuera de nuestros hábitos y contactos cotidianos y por ello de nuestros prejuicios. Tales son los notables mantos de plumas de Hawai o los conocidos mangos tallados de las azuelas

ceremoniales de varias islas polinesias. Son innegablemente bellos, tanto en el sentido de que nos ofrecen una agradable composición de forma, líneas y color, como en el de que demuestran una gran habilidad e ingenio en su dibujo y construcción. A la vez, son artículos que están manifiestamente mal adaptados para servir a cualquier otra finalidad económica. Pero la evolución de los artificios ingeniosos y asombrosos bajo la guía del canon del derroche de esfuerzo no tiene siempre, como consecuencia, un resultado tan feliz. Con la misma frecuencia se produce una supresión virtualmente completa de todos los elementos que pudieran ser considerados como expresiones de belleza o de utilidad y su sustitución por pruebas de ingenio y trabajo malgastados, respaldadas por una notoria inutilidad; hasta que muchos de los objetos de que nos rodeamos en la vida cotidiana, e incluso muchos artículos del vestido y adorno cotidianos, llegan a ser tales que no se les podría tolerar, a no ser bajo el imperio de una tradición prescriptiva. Ejemplos de esta sustitución de la belleza y la utilidad por el ingenio y el gasto se encuentran en la arquitectura doméstica, las artes domésticas, los objetos de fantasía y diversos artículos de vestir, en especial los atavíos femeninos y sacerdotales.

El canon de belleza exige la expresión de lo genérico. La «novedad» debida a las demandas del derroche ostensible se contrapone a este canon de belleza, dando por resultado el que la fisonomía de nuestros objetos de gusto sea un amasijo de detalles caprichosos; y esos detalles están, además, bajo la vigilancia selectiva del canon de lo costoso.

Este proceso de adaptación selectiva de los planes a las finalidades del derroche ostensible y la sustitución de la belleza estética por la pecuniaria, ha sido especialmente eficaz en el desarrollo de la arquitectura. Sería extremadamente difícil encontrar una residencia civilizada o un edificio público modernos que pudieran pretender un calificativo mejor que el de relativamente inofensivos, para la vista de quienquiera que disocie los elementos de belleza de los del derroche honorífico. La inacabable variedad de fachadas que nos presentan las mejores viviendas privadas y casas de pisos de nuestras ciudades es una inacabable variedad de calamidades arquitectónicas y de sugestiones de incomodidad costosa. Consideradas como objetos de belleza, las características mejores del edificio suelen ser las paredes laterales y traseras de esas estructuras a las que no ha tocado la mano del artista.

Lo que se ha dicho de la influencia de la ley del derroche ostensible sobre los cánones del gusto, vale, con un ligero cambio de términos, respecto de su influencia sobre nuestras nociones de la utilidad de las cosas para fines distintos del estético. Las cosas se producen y consumen como medios de conseguir un desarrollo más completo de la vida humana; su utilidad consiste, a primera vista, en su eficacia en cuanto medios para conseguir ese fin. El fin es, en primer término, la plenitud de la vida del individuo, tomada en términos absolutos. Pero la proclividad humana a la emulación se ha apoderado del consumo de cosas convirtiéndolo en medio para establecer una comparación valorativa y ha investido, en consecuencia, a los bienes de consumo de una utilidad secundaria en cuanto demostración de una relativa capacidad

de pago. Ese uso indirecto o secundario de los bienes consumibles da un carácter honorario al consumo y a la vez a los bienes que sirven mejor a este fin emulativo del consumo. El consumo de bienes costosos es meritorio y los bienes que contienen un elemento apreciable de costo superior a lo necesario para conseguir su utilidad para sus fines mecánicos ostensibles son honoríficos. Los signos de costo superfluo que presentan las cosas son, en consecuencia, signos de valor -de alta eficacia para el fin indirecto y valorativo al que sirven mediante su consumo-; y recíprocamente, las cosas que muestran una adaptación demasiado económica al fin mecánico perseguido y no incluyen un margen de gasto en el que apoyar una comparación valorativa agradable son humillantes y, en consecuencia, no atractivas. Esta utilidad indirecta da una gran parte de su valor a las «mejores» clases de cosas. Para poder apelar al sentido educado de utilidad, un artículo tiene que contener algo que sirva a esta utilidad indirecta.

Aunque los hombres puedan haber comenzado por desaprobar un modo de vida no costoso, por ser indicio de incapacidad de gastar mucho y, por ende, de una falta de éxito pecuniario, acaban por caer en el hábito de desaprobar las cosas baratas, como intrínsecamente deshonrosas o indignas por el hecho de ser baratas. Con el transcurso del tiempo, cada generación sucesiva ha recibido esa tradición del gasto meritorio transmitida por la generación que la antecede y ha elaborado, a su vez, y fortificado aún más el canon tradicional regulador de la reputación pecuniaria de los bienes consumidos; hasta que hemos acabado por llegar a un grado tal de seguridad en la convicción de la indignidad de

todas las cosas baratas, que ya no tenemos ningún empacho en formular la máxima «barato y malo». Tan vigorosamente se ha engranado en nuestro pensamiento este hábito de aprobar lo costoso y desaprobar lo barato, que instintivamente necesitamos en todo nuestro consumo, aun en el caso de bienes consumidos en la más estricta intimidad y en los que no existe la más ligera idea de ostentación, un cierto grado, al menos, de gasto derrochador. Sentimos todos, sinceramente y sin la más ligera duda, que nos hemos realzado espiritualmente por haber comido, aunque sea en la intimidad de nuestro hogar, nuestros manjares diarios en una vajilla de porcelana pintada a mano (a menudo de dudoso valor artístico), puesta sobre una mantelería de alto precio y con ayuda de cubiertos de plata labrada a mano. Sentimos cualquier descenso del nivel de vida que estamos acostumbrados a considerar como digno a este respecto como una dolorosa violación de nuestra dignidad humana. En los últimos doce años, las velas han sido una fuente de luz más agradable que ninguna otra para una cena. Para unos ojos bien educados, la luz de las velas es ahora más suave y menos molesta que ninguna otra -preferible a la del petróleo, la del gas o la eléctrica-. Difícilmente se hubiese podido decir lo mismo hace treinta años, cuando las velas eran o habían sido hasta muy recientemente la luz más barata de que podía disponerse para usos domésticos. Tampoco se considera hoy que las velas sean una luz aceptable o eficaz para ningún otro propósito que no sea la iluminación ceremonial.

Un sabio político, aún vivo, ha resumido la conclusión de todo esto en la frase «un traje barato hace a un hombre

barato», y probablemente no hay quien no sienta la fuerza convincente de la máxima.

El hábito de buscar en los bienes el costo superfluo y de exigir que todos los bienes presenten alguna utilidad de tipo indirecto o valorativo, lleva a un cambio en los patrones con arreglo a los cuales se estima la utilidad de los bienes. En la apreciación de las mercancías que hace el consumidor no se separa el elemento honorífico del elemento de eficacia bruta, y la utilidad de las mercancías se forma mediante la unión de ambos. Bajo el patrón resultante de utilidad, ningún artículo puede pasar sólo a base de su suficiencia material. Para que el consumidor pueda aceptarlo de modo completo y total, tiene que mostrar también el elemento honorífico. Resulta de ello que los productores de artículos de consumo dirigen sus esfuerzos a la producción de mercancías que satisfagan esta demanda del elemento honorífico. Lo harán con tanta mayor satisfacción y eficacia dado que también ellos están dominados por el mismo patrón de valor de los bienes y se sentirán sinceramente agraviados a la vista de mercancías que no tuvieran el acabado honorífico conveniente. Resulta de ello que no hay en la actualidad mercancía alguna que no contenga en grado mayor o menor ese elemento honorífico. Cualquier consumidor que -moderno Diógenes- se empeñase en eliminar de lo que consume todo elemento honorífico o de derroche, se encontraría en la imposibilidad de satisfacer sus necesidades más nimias en el mercado moderno. Más aún, si recurriese al procedimiento de subvenir directamente a sus necesidades por su propio esfuerzo, encontraría difícil, si no imposible, eliminar de su cabeza los hábitos mentales

corrientes; de tal modo que difícilmente podría conseguir lo necesario para el consumo de un día sin incorporar instintivamente al producto por él hecho en casa algo de este elemento honorífico y casi decorativo del trabajo derrochado.

Es evidente que en su selección de mercancías útiles en el mercado al por menor, los compradores se guían más por el acabado y la presentación de las mercancías, que por cualquier marca sustancial de utilidad. Las mercancías, para poder venderse, tienen que ostentar signos visibles de que se ha empleado alguna cantidad apreciable de trabajo en darles los signos del gasto decoroso, además de la necesaria para darles eficacia para el uso material a que deben servir. Este hábito de convertir la evidencia de su carácter costoso en canon de utilidad contribuye, desde luego, a aumentar el importe conjunto de los artículos de consumo. Nos pone en guardia contra la baratura, identificando en cierta medida el mérito con el costo. Por lo común, el consumidor hace un esfuerzo perseverante para obtener cosas de la utilidad requerida al precio más ventajoso que pueda lograr; pero la exigencia convencional de un costo evidente, como vocero y elemento constitutivo de la utilidad de las mercancías, lo lleva a rechazar como de grado inferior aquellas mercancías que no contienen un gran elemento de derroche ostensible.

Hay que añadir que una gran parte de esas características de los artículos de consumo que figuran en el sentir popular como signos de utilidad, y a las que se ha hecho referencia aquí como elementos de derroche ostensible, atraen al consumidor por otros motivos que el de ser costosas. Por lo general, presentan pruebas de que los artículos

han sido realizados por una mano de obra buena y hábil, aun en el caso de que esto no contribuya a la utilidad sustancial de las mercancías; y sin duda es, en gran parte, a causa de alguna de esas razones por lo que cualquier signo particular de utilidad honorífica logra, primero alcanzar boga y mantenerse, después, como elemento constitutivo normal del valor de un artículo. Una presentación que demuestre una buena mano de obra es agradable simplemente por este hecho, incluso cuando su resultado más remoto, y por el momento no tomado en cuenta, sea fútil. La contemplación de un trabajo bien hecho satisface el sentido artístico. Pero hay que añadir también que ninguna demostración de elaboración hábil ni de adaptación ingeniosa y eficaz de medios a la finalidad perseguida puede, a la larga, gozar de la aprobación del consumidor civilizado moderno, a menos que tenga la sanción del canon del derroche ostensible.

La posición aquí adoptada se refuerza de una manera muy apropiada, sí examinamos el lugar asignado en la economía del consumo a los productos elaborados a máquina. La diferencia importante entre las mercancías elaboradas a máquina y las hechas a mano que sirven para la misma finalidad consiste, de ordinario, en que aquéllas son más adecuadas a su finalidad primordial. Son un producto más perfecto -muestran una adaptación más perfecta de medios a fines-. Ello no las salva de la poca estima y la depreciación, ya que no llenan los requisitos impuestos por el derroche honorífico. El trabajo a mano es un método de producción más costoso; de ahí que las mercancías elaboradas por este procedimiento sean más útiles para conseguir o aumentar una

buena reputación pecuniaria; de ahí también que los signos de trabajo a mano pasen a ser honoríficos y que las mercancías que los exhiben adquieran un rango superior al producto elaborado a máquina correspondiente. Por lo común, si no invariablemente, los signos honoríficos del trabajo hecho a mano son ciertas imperfecciones e irregularidades observables en las líneas del artículo elaborado, las cuales muestran las fallas del artesano en la ejecución de su obra. El fundamento de la superioridad de las mercancías hechas a mano es, pues, cierto margen de tosquedad. Ese margen no puede ser nunca tan amplio que indique un trabajo descuidado, ya que ello sería prueba de un costo bajo, ni tan estrecho que sugiera la precisión ideal que sólo alcanza mediante la acción de la máquina, ya que eso sería también de un costo bajo.

La apreciación de esas marcas de tosquedad honorífica a las que las mercancías elaboradas a mano deben -a los ojos de la gente bien educada- su valor y encanto superiores, es materia de una discriminación minuciosa. Exige una educación y la formación de hábitos mentales correctos acerca de lo que podemos denominar la fisonomía de las mercancías. Las personas vulgares y de inferior educación, que no han reflexionado lo debido acerca de los puntillos que regulan el consumo elegante, admiran y prefieren con frecuencia las mercancías hechas a máquina y de uso diario, precisamente por su excesiva perfección. La inferioridad ceremonial de los productos elaborados a máquina viene a mostrar que la perfección de habilidad y eficacia que suponen cualesquiera innovaciones costosas en el acabado de las mercancías, no basta por sí sola para conseguir que se acepten y gocen de un

favor permanente. La innovación debe tener el apoyo del canon del derroche ostensible. No se tolerará ninguna característica de la fisonomía de las mercancías, por agradable que sea en sí misma, y por aceptable que pueda ser para el gusto por el trabajo eficaz, si resulta contraria a esta norma reguladora de la reputación pecuniaria.

La inferioridad ceremonial de los bienes consumibles debida a la «vulgaridad» o, en otras palabras, a su bajo costo de producción es cosa que han tomado muy en serio muchas personas. La objeción contra los productos elaborados a máquina se presenta a menudo como objeción a la vulgaridad de tales bienes. Lo vulgar está dentro del alcance (pecuniario) de mucha gente. Por tanto, su consumo no es honorífico, ya que no sirve para la finalidad de una favorable comparación valorativa con otros consumidores. De ahí que el consumo, y aun la vista de tales bienes, sea inseparable de una sugestión, que resulta intolerable, de corresponder a los niveles inferiores de la vida humana, y de ahí también la tendencia a apartarse de su contemplación, bajo el impulso de un penetrante sentido de mezquindad, que resulta en extremo desagradable y deprimente para una persona sensible. En gentes cuyos gustos se afirman imperiosamente, y que carecen del don, los hábitos o los incentivos necesarios para poder hacer discriminaciones acerca de las bases de sus varios juicios estéticos las expresiones del sentido de lo honorífico se mezclan con las del sentido de la belleza y las del sentido de la utilidad -del modo que ya hemos expuesto-; la valoración compuesta resultante sirve como juicio sobre la belleza o la utilidad del objeto, según que la tendencia el interés del

valorador lo incline a aprehender el objeto en uno o en otro de esos aspectos. Se sigue con frecuencia de ahí que los signos de baratura o vulgaridad se consideran como signos definitivos de ineptitud artística, y que sobre esta base se construyan, como guía en cuestiones de gusto, dos códigos o tablas: uno de características estéticas apropiadas, y otro de características abominables.

Como ya se ha señalado, los artículos baratos -y, por tanto, indecorosos- del consumo diario de las comunidades industriales modernas son, por lo general, productos hechos a máquina; y la característica genérica de la fisonomía de las mercancías hechas a máquina, en comparación con la de los artículos elaborados a mano, es su mayor perfección en punto a eficacia y su mayor exactitud en la ejecución de los detalles planeados. De ahí resulta que, siendo honoríficas las imperfecciones visibles de las mercancías elaboradas a mano, se las considera como signo de superioridad desde el punto de vista de la belleza, de la utilidad o de ambos. De aquí ha surgido esa exaltación de lo defectuoso de que fueron entusiastas portavoces, en su época, John Ruskin y William Morris; y sobre esta liase se ha fundado y practicado la propaganda por ellos iniciada, y continuada desde entonces, de la tosquedad v el esfuerzo derrochado. De ahí viene también la propaganda a favor de una vuelta al artesanado y la industria casera. La parte de la obra y especulaciones de ese grupo de autores que entra dentro de la caracterización aquí señalada habría sido imposible en una época en que las mercancías visiblemente más perfectas no fueran las más baratas.

No intento, desde luego, tratar aquí -ni puedo hacerlo- de nada que se refiera al valor económico de esta escuela de enseñanza estética. Lo que se dice no debe tomarse en sentido despectivo sino, sobre todo, como caracterización de la tendencia de esta enseñanza, en lo que se refiere a su efecto sobre el consumo y sobre la producción de bienes consumibles.

Acaso sea ejemplo más vigoroso de la forma como ha influido en la producción la tendencia representada por esa forma de gusto, lo ocurrido en la manufactura de libros de la que se ocupó William Morris durante los últimos años de su vida; pero lo que puede decirse de la obra de la Kelmscott Press en grado eminente vale también, con fuerza ligeramente atenuada, si se afirma de modo general de los libros artísticos de fecha posterior -por lo que se refiere a la tirada, papel, ilustraciones y los materiales y el trabajo de encuadernación-. Las pretensiones de excelencia atribuidas a los últimos productos de la industria librera se basan, en cierto modo, en el grado de su aproximación a la tosquedad de la época en que el trabajo del productor de libros era una lucha enconada con materiales poco apropiados y trabajados con instrumentos insuficientes para la tarea. Como esos productos requieren el trabajo a mano, son más costosos; son también de uso menos cómodo que los libros elaborados con vistas únicamente a su utilidad; por consiguiente, constituyen una demostración de la capacidad del comprador para gastar sin tasa, a la vez que para derrochar tiempo y esfuerzo. Por eso es por lo que los impresores contemporáneos están volviendo al «viejo estilo», y a tipos más o menos

en desuso que son menos legibles y dan a la página un aspecto más tosco que los «modernos». Hasta una revista científica, que no tiene, al menos ostensiblemente, otra finalidad que la presentación más eficaz posible de los problemas que conciernen a la ciencia, concede tanto a las exigencias de esa belleza pecuniaria, que publica sus trabajos científicos en tipo viejo estilo, en papel de hilo y con bordes sin cortar. Pero los libros que no tienen ostensiblemente la finalidad única de presentar eficazmente su contenido van, desde luego, mucho más lejos en esa dirección. Nos presentan un tipo algo más tosco, impreso en papel de barba, elaborado a mano, con márgenes excesivos y hojas sin cortar y encuadernados con una tosquedad difícil de conseguir y una cuidada ineptitud. La Kelmscott Press redujo la cuestión al absurdo -mirada sólo desde el punto de vista de la utilidad bruta-, al imprimir libros para uso moderno editados con ortografía anticuada, impresos en letra gótica y encuadernados en vitela cosida con correas. Como característica ulterior que determina el papel económico de los libros artísticos, tenemos el hecho de que, en su mejor forma, esos libros más elegantes sólo se imprimen en ediciones limitadas. Así, una edición limitada es una garantía -un tanto tosca, es cierto- de que ese libro es escaso y, por ende, costoso, una distinción pecuniaria a su consumidor.

El atractivo especial que para el bibliófilo de gustos cultivados presentan esos productos de la industria librera, no reside, desde luego, en un reconocimiento consciente e ingenuo de su carácter costoso y su superior tosquedad. Aquí, como en el caso paralelo de la superioridad de los artículos

elaborados a mano sobre los hechos a máquina, la razón consciente de la preferencia es una excelencia intrínseca imputada al artículo Más costoso y más barato. La superior excelencia imputada al libro que imita los resultados de procedimientos antiguos y ya en desuso se concibe como una utilidad superior en el aspecto estético, pero no es raro encontrar a un bibliófilo enterado que sostenga que el producto más tosco es también más útil como vehículo del lenguaje impreso. Por lo que se refiere al superior valor estético del libro decadente, hay posibilidades de que la afirmación del bibliófilo tenga algún fundamento. El libro se concibe pensando únicamente en su belleza y normalmente el resultado de esa forma de concebirlo es un cierto éxito de quien lo planea. Pero lo que queremos subrayar aquí, es el hecho de que el canon de gusto bajo cuya influencia trabajan los editores de estos libros es un canon formado bajo el imperio de la ley del derroche ostensible y que esa ley actúa de modo selectivo para eliminar todo canon de gusto que no se conforme a sus demandas. Es decir, que aunque el libro decadente pueda ser bello, los límites dentro de los cuales puede trabajar quien lo planea, se fijan por exigencias que no tienen carácter estético. Si el producto es bello, tiene que ser a la vez costoso y poco apropiado a su uso ostensible. Sin embargo, este canon imperativo de gusto para el que planea los libros no está modelado enteramente por la ley del derroche en su primera forma; el canon se modela, en cierta medida, de acuerdo con esa expresión secundaria del temperamento depredador -la veneración por lo arcaico o

absoluto- que en uno de sus desarrollos especiales se denomina clasicismo.

En teoría estética podría ser extremadamente difícil, si no impracticable por entero, trazar una línea divisoria entre el canon de clasicismo o aprecio de lo arcaico y el canon de belleza. Para fines estéticos apenas es necesario trazar esa distinción y en realidad no tiene por que existir. En una teoría del gusto acaso pueda considerarse como elemento de belleza la expresión de un ideal aceptado de arcaísmo cualesquiera que sean las bases que hayan motivado su aceptación-; no es necesario plantearse el problema de su legitimación. Pero para nuestro propósito actual -para el propósito de determinar qué bases económicas hay en los cánones aceptados de gusto, y cuál es su significado para la distribución y consumo de bienes-no puede afirmarse igualmente que la distinción esté fuera de lugar.

La posición de los productos hechos a máquina en el esquema de consumo de la gente civilizada sirve para señalar la naturaleza de la relación que subsiste entre el canon del derroche ostensible y el código de lo que es decoroso consumir. Ni en materia de arte y gusto propiamente dichos, ni por lo que se refiere al sentido corriente de la utilidad de las mercancías, actúa este canon como principio de innovación o iniciativa. No penetra en el futuro como principio creador que haga innovaciones y a nada nuevos artículos de consumo y nuevos elementos de costo. El principio en cuestión es, en cierto sentido, más bien una norma negativa que positiva. Es más bien un principio regulador que un principio creador. Muy rara vez inicia u origina directamente un uso o

costumbre. Su acción no es más que selectiva. El derroche ostensible no ofrece directamente bases para la variación y el desarrollo, pero la conformidad con sus exigencias es una condición para la supervivencia de las innovaciones que puedan hacerse por otros motivos. De cualquier modo que surjan los usos y costumbres y los métodos de gasto, están todos ellos sujetos a la acción selectiva de esta norma reguladora de la reputación; y el grado en el que se conforman a sus exigencias es una prueba de su aptitud para sobrevivir, en la lucha con otros usos y costumbres semejantes. En igualdad de circunstancias, bajo el imperio de esta ley, tiene mayor oportunidad de sobrevivir el uso o el método notoriamente derrochador. La ley del derroche ostensible no explica el origen de las variaciones, sino sólo la persistencia de aquellas formas aptas para sobrevivir bajo su dominio. Actúa para conservar lo que encaja en ella, pero no para motivar su aceptación. Su misión es probar todas las cosas y aferrarse a las que son adecuadas para sus fines.

## VII. El vestido como expresión de la cultura pecuniaria

Será oportuno mostrar con algún detalle, por vía de ejemplo, cómo se aplican los principios económicos hasta ahora expuestos a los hechos cotidianos, en alguna de las direcciones del proceso vital. A este fin, ninguna especie de consumo presenta un ejemplo mejor que el gasto realizado en materia de vestido. La regla que encuentra expresión especial en el vestido es la del derroche ostensible de bienes, aunque los demás principios reguladores de la reputación pecuniaria relacionados con ella encuentran también aquí buena ocasión de manifestarse. Otros medios de poner en evidencia la situación pecuniaria del individuo sirven eficazmente a este fin; y siempre y en todas partes están en boga otros métodos; pero el gasto en el vestir tiene, sobre la mayor parte de los demás métodos, la ventaja de que nuestro atavío está siempre de manifiesto y ofrece al observador una indicación de nuestra situación pecuniaria que puede apreciarse a primera vista. Es también cierto que el gasto admitido en materia de ostentación es una característica que se encuentra presente de modo más notorio y acaso universal

en lo que se refiere al vestido que en ninguna otra especie de consumo. Nadie discute el lugar común de que la mayor parte del gasto realizado por todas las clases en lo que se refiere a su atavío se realiza pensando en conseguir una apariencia respetable y no en la protección de la persona. Y, probablemente, en ningún otro punto se siente con tanta agudeza la sensación de mezquindad, que al no llegar al patrón fijado por el uso social en materia de vestidos. Las personas sufren un grado considerable de privaciones de las comodidades o de las cosas necesarias para la vida, con objeto de poderse permitir lo que se considera como una cantidad decorosa de consumo derrochador; esto es cierto del vestido en grado aún mayor que de los demás artículos de consumo; de tal manera que no es, en modo alguno, una ocurrencia rara encontrar en un clima inclemente personas que van mal abrigadas para aparecer como bien vestidas. Y el valor comercial de las mercancías empleadas en el vestido en cualquier comunidad moderna se debe, en una extensión mucho mayor, al hecho de que esté de moda y al aumento de reputación que proporcionan las mercancías, que al servicio mecánico que prestan para vestir a la persona que las use. La necesidad del vestido es una necesidad eminentemente espiritual o «superior».

Esta necesidad espiritual del vestido no es, por entero ni siquiera de modo fundamental, una propensión ingenua a la exhibición del gasto. La ley del derroche ostensible guía el consumo en lo que se refiere al atavío -como en lo relativo a las demás cosas-, principalmente de segunda intención, al modelar los cánones de gusto y decoro. En la mayor parte de

los casos, el motivo consciente del comprador o portador de atavíos ostensiblemente costosos es la necesidad de conformarse al uso establecido y de vivir con arreglo a los patrones acreditados de gasto y reputación. No es sólo que, para evitarse la mortificación que resulta de los comentarios y observaciones desfavorables, deba uno guiarse por el código de las conveniencias relativas al vestido, aunque ese motivo cuenta bastante por sí solo; es que, además, la exigencia del costo elevado está tan profundamente engranada en nuestros hábitos mentales en materia de vestido que cualquier cosa que no sea un atavío costoso nos resulta instintivamente odiosa. Sin reflexión o análisis sentimos que lo barato es indigno. «Un traje barato hace a un hombre barato» En materia de vestido se siente la verdad de la expresión «barato y malo» aun con menos atenuaciones que en otras direcciones de consumo. Sobre la base del gusto y la utilidad, un artículo de vestir que no sea costoso se considera como inferior con arreglo a la máxima «barato y malo» Hasta cierto punto, encontramos que las cosas son bellas -y útiles- en proporción a su costo. Con pocas y no importantes excepciones, todos encontramos que -tanto por lo que se refiere a la belleza como en lo relativo a la utilidad- es preferible un artículo de vestido costoso y hecho a mano a una imitación menos costosa de él, por bien que el artículo espurio pueda imitar el original costoso; y lo que ofende a nuestra sensibilidad en el artículo espurio no es que sea defectuoso de forma o color, o en cualquier otro efecto visual. El artículo ofensivo puede ser una imitación tan buena que desafíe todo examen que no sea muy minucioso; y, sin embargo, en el momento en que

se descubre la falsificación, su valor estético, así como su valor comercial, declinan rápidamente. No es sólo eso, sino que puede afirmarse con poco riesgo de contradicción que, en materia de vestido, el valor estético de una falsificación descubierta declina aproximadamente en la misma proporción en que el artículo falsificado es más barato que su original. Pierde casta desde el punto de vista estético porque cae a un grado pecuniario inferior.

Pero la función del vestido como demostración de la capacidad de pagar no acaba con mostrar simplemente que el usuario consume mercancías valiosas en una cantidad que excede a la necesaria para su comodidad física. El simple derroche ostensible de mercancías es eficaz y satisfactorio en la medida en que se practica; es una buena presunción del valor social. Pero el vestido tiene posibilidades más útiles y de mucho mayor alcance que esa prueba tosca y de primera mano del mero derroche ostensible. Si, además de mostrar que el usuario puede permitirse consumir sin trabas y en forma antieconómica, puede también mostrarse a la vez que no se encuentra obligado (u obligada) a ganarse la vida, la prueba de su valor social se realza de modo muy considerable. Por ende, nuestro vestido, para servir eficazmente a su finalidad, debe no sólo ser caro, sino demostrar a la vez, sin lugar a dudas, a todos los observadores que el usuario no se dedica a ninguna especie de trabajo productivo. En el proceso evolutivo que ha llevado nuestro sistema de vestido hasta su actual adaptación, admirablemente perfecta, a su finalidad, se ha dado la debida atención a esa línea subsidiaria de prueba. Un examen detallado de lo que se estima en el juicio po-

pular como apariencia elegante demostrará que tiende a dar, en todo momento, la impresión de que el usuario no realiza habitualmente ningún esfuerzo útil. No hay que decir que ningún atavío puede considerarse elegante, ni siquiera decoroso, si muestra los efectos del trabajo manual sobre el usuario, ya sea por su suciedad o por su uso. El efecto agradable de unas vestiduras limpias y sin manchas se debe principal, si no enteramente, a que llevan consigo la sugestión del ocio -de la exención de todo contacto personal con procesos industriales de cualquier clase que sean-. Gran parte del encanto atribuido al zapato de charol, a la ropa blanca impoluta, al sombrero de copa brillante y al bastón, que realzan en tan gran medida la dignidad natural de un caballero, deriva del hecho de que sugieren sin ningún género de dudas que el usuario no puede, así vestido, echar mano a ninguna tarea que sirva de modo directo e inmediato a ninguna actividad humana útil. Los vestidos elegantes sirven a su finalidad de elegancia no sólo por ser caros, sino también porque constituyen los símbolos del ocio. No sólo muestran que el usuario es capaz de consumir un valor relativamente grande, sino que indican a la vez que consume sin producir.

El vestido de las mujeres llega más lejos aún que el de los hombres, en lo que se refiere a demostrar que quien lo usa se abstiene de toda tarea productiva. No se necesitan argumentos para imponer el convencimiento de que los estilos más elegantes de los sombreros femeninos llegan aún más lejos que el sombrero de copa de los hombres, en punto a hacer imposible el trabajo. El zapato de la mujer añade el denominado tacón Luis XV a la demostración de ociosidad

forzosa que presenta su brillo; porque ese tacón alto hace indudablemente en extremo difícil aún el trabajo manual más simple y necesario. Lo mismo vale, y aun en mayor grado, para la falda y el resto de las ropas que caracterizan el vestido femenino. La razón sustancial de nuestro tenaz aferramiento a la falda es precisamente ésta: es cara y dificulta a su usuaria todo movimiento, incapacitándola para todo trabajo útil. Lo mismo puede afirmarse de la costumbre femenina de llevar el cabello excesivamente largo.

Pero el vestido femenino no sólo va más allá que el del hombre moderno, en lo que se refiere al grado en que demuestra su exención del trabajo, sino que añade un rasgo peculiar y extremadamente característico que difiere en su esencia de todo lo que los hombres practican habitualmente. Esa característica la aportan la clase de artificios de que es ejemplo típico el corsé. En teoría económica, el corsé es, sustancialmente, una mutilación, provocada con el propósito de rebajar la vitalidad de su usuaria y hacerla incapaz para el trabajo de modo permanente e indudable. Es cierto que el corsé perjudica los atractivos personales de su portadora, pero la pérdida que se sufre por ese lado se compensa con creces con lo que se gana en reputación, ganancia derivada de su costo e invalidez visiblemente aumentados. Podría decirse en términos generales que, en lo fundamental, la feminidad de los vestidos de la mujer se resuelve en la eficacia de los obstáculos a cualquier esfuerzo útil que presentan los ornamentos peculiares de las damas. Esa diferencia entre el vestido masculino y el femenino no se señala aquí sólo como un rasgo característico. Su base se estudiará a continuación.

Así, pues, hasta ahora tenemos como norma fundamental y dominante del vestido el principio del derroche ostensible, Como subsidiario de este principio y corolario suyo encontramos una segunda norma, el principio del ocio ostensible. En la creación de los vestidos esa norma se presenta en forma de diversos arbitrios que tratan de mostrar que el usuario, hasta el punto en que se puede probar sin dificultad, no se ocupa, ni puede ocuparse, de ninguna tarea productiva. Más allá de esos dos principios hay un tercero de fuerza coactiva apenas menor, que se le ocurrirá a cualquiera que reflexione un poco sobre el problema. El vestido tiene que ser no sólo ostensiblemente caro e inconveniente, sino a la vez de última moda. Hasta ahora no se ha dado ninguna explicación satisfactoria del fenómeno de cambio de modas. La exigencia imperativa de vestirse conforme a la última moda acreditada, así como el hecho de que esa moda acreditada cambia constantemente de temporada en temporada, es un hecho suficientemente familiar para todos, pero la teoría de ese flujo y cambio no ha sido elaborada todavía. Podemos decir, desde luego, con perfecta lógica y verdad, que ese principio de la novedad es otro corolario de la ley del derroche ostensible. Es evidente que si sólo se permite que cada prenda sirva durante un plazo breve, y si nada de lo empleado en vestir en la temporada anterior se lleva ni se usa durante la actual, aumenta mucho el dinero derrochado en los vestidos. Dicho así, esto es cierto, pero no es más que negativo. Casi todo lo que esta consideración nos permite afirmar es que la norma del derroche ostensible ejerce una vigilancia reguladora en todo lo relativo al vestido, de tal

modo que cualquier cambio de moda tiene que conformarse a la exigencia de derroche; pero deja sin respuesta el problema de cuál sea el motivo para hacer y aceptar un cambio de los estilos predominantes y deja también de explicar por qué es tan imperativamente necesaria como nos consta que lo es, la conformidad a un estilo determinado en un momento dado.

Si queremos encontrar un principio creador, capaz de servir como móvil para la invención y, la innovación en materia de modas, tendremos que recurrir al motivo primitivo y no económico en el que se originó el atavío: el motivo del adorno. Sin entrar en un estudio a fondo de cómo y por qué se afirma ese motivo bajo la guía de la ley de lo costoso, puede afirmarse, en términos generales, que todas y cada una de las sucesivas innovaciones en materia de modas constituyen un esfuerzo para lograr alguna forma de exhibición, que pueda ser más aceptable para nuestro sentido de la forma y el color o de la eficacia que aquella a la que desplaza. El cambio incesante de estilos es expresión de una búsqueda inquieta de algo que sea agradable a nuestro sentido estético; pero como toda innovación está sujeta a la acción selectiva de la norma del derroche ostensible, el ámbito dentro del cual pueden producirse tales innovaciones es un tanto restringido. La innovación no sólo tiene que ser más bella -o, acaso con más frecuencia, menos ofensiva al gusto- que aquella a la que desplaza, sino que tiene que alcanzar también el patrón aceptado en materia de costo.

A primera vista podría parecer que el resultado de esa lucha incesante para conseguir la belleza en el vestir debería

ser una aproximación gradual a la perfección artística. Podríamos esperar naturalmente que las modas mostrasen una tendencia notoria en dirección hacia uno o varios tipos de atavío eminentemente adecuados a la forma humana; y hasta podríamos sentir que tenemos bases fundadas para esperar que hoy, después de todo el ingenio y esfuerzo empleados en el vestido a lo largo de tantos años, las modas deberían haber encontrado una relativa estabilidad, que se aproximase bastante a un ideal artístico que se pudiera sostener de modo permanente. Pero no ocurre así. Sería muy aventurado afirmar que los estilos actuales sean intrínsecamente más adecuados que los de hace diez, veinte, cincuenta o cien años. Por otra parte, circula sin contradicción el aserto de que los estilos en boga hace dos mil años son más aceptables que las construcciones más complicadas y laboriosas de hoy.

La explicación de las modas que se acaba de ofrecer no expresa, pues, todo lo que es necesario aclarar y tenemos que ir más lejos. Es bien sabido que en diversas partes del mundo se han creado estilos y tipos de vestidos relativamente estables; así ocurre, por ejemplo, entre los japoneses, chinos y otros países orientales; de modo análogo ocurrió entre los griegos, los romanos y algunos pueblos orientales de la Antigüedad; lo mismo, en épocas más recientes, entre los campesinos de casi todos los países de Europa. Críticos competentes consideran, en la mayor parte de los casos, esos vestidos nacionales o populares como más adecuados y más artísticos que los estilos fluctuantes del moderno vestido civilizado. A la vez son, al menos de modo general, menos ostensiblemente costosos; es decir, con mayor facilidad se

ven en su estructura elementos distintos del que supone la ostentación del gasto.

Esos vestidos relativamente estables están, por lo general, localizados de modo estricto en comarcas pequeñas y varían de lugar en lugar con gradaciones ligeras y sistemáticas, Han sido elaborados en todos los casos por pueblos o clases más pobres que nosotros y en especial pertenecen a países, localidades y épocas en los cuales la población a la que pertenece el vestido de que se trate es relativamente homogénea e inmóvil. Es decir, los vestidos estables, capaces de soportar la prueba del tiempo y la perspectiva, son elaborados en circunstancias en las que la forma del derroche ostensible se afirma de modo menos imperativo que en las grandes ciudades civilizadas modernas, cuya población relativamente móvil y rica marca hoy día el ritmo en materia de modas. Los países y clases que han elaborado de esta forma vestidos estables y artísticos se han encontrado en una situación en la cual la emulación pecuniaria ha tomado el sesgo de una competencia en ocio ostensible y no en consumo ostensible de bienes. Así, pues, puede sostenerse, en términos generales, que las modas son menos estables y adecuadas en aquellas comunidades en las que, como ocurre entre nosotros, se afirma de modo más imperativo el principio de un derroche ostensible de bienes. Todo esto señala un antagonismo entre el atavío artístico y lo costoso del vestido. Desde el punto de vista práctico, la norma del derroche ostensible es incompatible con la exigencia de que el vestido sea bello o conveniente. Y ese antagonismo ofrece una explicación de

ese cambio incesante de la moda, que no pueden explicar por sí solos el canon de lo costoso ni el de la belleza.

El patrón que regula la reputación exige que el vestido muestre un gasto derrochador; pero todo derroche es ofensivo para el gusto ingenuo. Hemos señalado ya la ley psicológica que hace que todos los hombres -y acaso en un grado mayor las mujeres- aborrezcan lo fútil -tanto por lo que se refiere al esfuerzo como en lo relativo al gasto- con la misma intensidad con que se decía antaño que la Naturaleza tenía horror al vacío. Pero el principio del derroche ostensible requiere un gasto a todas luces fútil; y la apariencia ostensiblemente costosa del vestido que resulta de lo dicho es, por ende, intrínsecamente fea. Por ello encontramos que, en todas las innovaciones en materia de vestido, cada uno de los detalles añadidos o alterados lucha por evitar la condena sumaria mostrando al una finalidad ostensible; a la vez, la exigencia del derroche ostensible impide que la finalidad de esas innovaciones pase de ser algo más que una apariencia, en cierto sentido transparente. Aun en sus expresiones más libres de trabas, la moda llega pocas veces -o ninguna- a pasar de la simulación de una utilidad ostensible. Sin embargo, la finalidad ostensible de los detalles de la moda en el vestir es siempre una ficción tan transparente y su futilidad sustancial se muestran a nuestra atención en forma tan audaz, que aquélla llega a ser insoportable y hemos de refugiarnos en un nuevo estilo. Pero el nuevo estilo tiene que conformarse a las exigencias de un derroche y una futilidad susceptibles de contribuir a realzar la reputación. Su futilidad se hace enseguida tan odiosa como la de su predecesor y el único reme-

dio que la ley del derroche nos permite es tratar de encontrar consuelo en alguna construcción nueva, igualmente fútil e igualmente insostenible. De ahí la fealdad esencial y el cambio incesante de los atavíos de moda.

Habiendo explicado así el fenómeno del cambio de las modas, la tarea inmediata es transportar la explicación de los hechos de la vida cotidiana. Entre esos hechos de la vida cotidiana figura la inclinación bien conocida que tienen todos los hombres por los estilos que están de moda en un momento dado. Un nuevo estilo alcanza boga y conserva el favor popular durante una temporada y, al menos en la medida en que es una novedad, las personas encuentran atractivo, por lo general, el nuevo estilo. Se considera bella la moda dominante. Esto se debe, en parte, al alivio que proporciona por el hecho de ser diferente de lo que se usaba antes de ella y, en parte, al hecho de que contribuye a la reputación. Como ya se indicó en el capítulo anterior, el canon que regula la reputación modela en cierta medida nuestros gustos, de tal modo que, bajo su guía, puede aceptarse como conveniente cualquier cosa, hasta que la novedad deja de ser tal novedad o hasta que la garantía de reputación se transfiere a una estructura nueva que sirve a la misma finalidad general. Que la supuesta belleza -o «lo encantador»- de los estilos en boga, en cualquier momento dado, no es sino transitoria y espuria se pone de manifiesto por el hecho de que ninguna de las múltiples y cambiantes modas resiste la prueba del tiempo. Contemplada con la perspectiva de media docena de años o más, la mejor de nuestras modas nos sorprende por lo grotesca, si no por lo desagradable. Nuestra afección transitoria

por cualquier cosa que sea el último grito de la moda se basa en fundamentos de carácter no estético y dura sólo hasta que el sentido estético permanente puede reafirmarse y repudiar ese último artificio imposible de tolerar.

El proceso de producir una náusea estética requiere más o menos tiempo; el lapso requerido en cada caso dado es inversamente proporcional al grado de odiosidad intrínseca del estilo de que se trate. Esa relación de tiempo entre la odiosidad y la inestabilidad de las modas nos ofrece un fundamento para la inferencia de que cuanto más rápidamente se suceden y se desplazan los estilos, tanto más ofensivos son para un gusto firme y sólido. Por ende, la presunción aplicable es la de que cuanto más lejos llega la comunidad -y en especial las clases acomodadas- en punto a riqueza y movilidad y a ámbito de contacto humano, con tanto más vigor se asienta la ley del derroche ostensible en materia de vestir, y tanto más tiende a caer en desuso o a ser superado por el canon de la reputación pecuniaria el sentido de la belleza, tanto más rápidamente cambian y desaparecen las modas y tanto más grotescos e intolerables resultan los diversos estilos que pasan a estar sucesivamente en boga.

Queda aún por estudiar al menos un aspecto de esta teoría del vestido. La mayor parte de lo que se ha dicho se aplica tanto al atuendo masculino como al femenino; aunque en la época moderna se aplica en casi todos los puntos con mayor fuerza al atavío de la mujer. Pero hay un punto en el cual el vestido de la mujer difiere sustancialmente del masculino. En el vestido de la mujer se insiste de modo más evidente en aquellos rasgos que atestiguan que su usuaria está

exenta o es incapaz de todo empleo vulgarmente productivo. Esta característica del atavío femenino es interesante no sólo porque completa la teoría del vestido, sino también porque confirma lo que se ha dicho del *status* económico de las mujeres tanto en el pasado como en el presente.

Como ya se ha visto al estudiar el *status* de la mujer en los epígrafes del Ocio Vicario y el Consumo Vicario, en el curso del desarrollo económico ha llegado a ser tarea de la mujer consumir en forma vicaria para el cabeza de la comunidad doméstica; y, su atuendo está imaginado teniendo a la vista esa finalidad. Hemos notado que el trabajo ostensiblemente productivo perjudica de modo peculiar a la reputación de las mujeres respetables y, por ende, se han tomado cuidados especiales en la apariencia del vestido de las mujeres, con objeto de dar a entender al observador el hecho (con frecuencia ficticio) de que la usuaria no se ocupa, ni puede ocuparse habitualmente, en ningún trabajo útil. Las conveniencias exigen de las mujeres respetables que se abstengan de todo esfuerzo útil con mayor firmeza que los hombres de las mismas clases sociales, y que exhiban, en grado mucho mayor que éstos, su ociosidad. Nos produce una impresión penosa el contemplar la necesidad de cualquier mujer bien nacida, que se ve obligada a ganarse la vida mediante el trabajo útil. No es la «esfera de la mujer». Esta se encuentra en la casa que la mujer debe «embellecer» y de la que debe ser el «principal adorno». Del cabeza masculino de la familia no se habla, por lo común, como de un adorno. Esta característica, tomada en conexión con el hecho de que las conveniencias requieren una atención más constante a la

exhibición costosa en los vestidos y otros adornos empleados por las mujeres, contribuye a reforzar la concepción implícita en lo anterior. Como resultado de su pasado patriarcal, nuestro sistema social hace que la función de la mujer sea en un grado muy importante la de demostrar la capacidad de pago de la familia a que pertenece. Con arreglo al sistema de vida de la civilización moderna, la mujer debe cuidar de modo especial el buen nombre de la familia a que pertenece; y el sistema de gasto honorífico y ocio ostensible mediante el cual se sostiene principalmente el buen nombre es, en consecuencia, la esfera de la mujer. En el esquema ideal, tal como tiende a realizarse en la vida de las clases pecuniarias superiores, esa atención al gasto ostensible de materias y esfuerzos debe normalmente ser la única función económica de la mujer.

En la etapa de desarrollo económico en la que las mujeres eran aún propiedad de los hombres en el pleno sentido de la palabra, el ocio y el consumo ostensibles pasaron a ser parte de los servicios que se exigían de aquéllas. No siendo las mujeres dueñas de sí mismas, el gasto ostensible por ellas practicado y el ocio de que disfrutaban habían de redundar en crédito de su amo y no en el de ellas; y, por consiguiente, cuanto más costosas y más notoriamente improductivas fueran las mujeres de la comunidad domésticas, tanto más enaltecedora y más eficaz para mantener la reputación de la comunidad doméstica o de su jefe había de ser su vida. Tanto es así que se ha exigido a las mujeres no sólo que presenten pruebas de una vida de ocio, sino incluso que se incapaciten para toda actividad útil.

Es aquí donde el traje de los hombres se encuentra en situación de inferioridad con respecto al atavío femenino, y ello con motivo. El gasto ostensible y el ocio ostensible fortalecen la buena reputación en cuanto que constituyen pruebas de fortaleza pecuniaria; ésta, a su vez, contribuye a la buena reputación o es honorífica, porque, en último término, demuestra éxito y fuerza superiores; por ende, la demostración del derroche realizado y el ocio disfrutado por cualquier individuo por cuenta propia, no puede lógicamente tomar tal forma o alcanzar una altura tal que implique incapacidad o notoria incomodidad por su parte; en tal caso, la exhibición no mostraría superioridad, sino inferioridad de fuerza, contradiciendo así su finalidad propia. Así, pues, dondequiera que el gasto que suponga derroche y la abstención ostensible de todo esfuerzo útil se lleven normalmente -o por regla general- hasta el extremo de mostrar una incomodidad patente o una incapacidad física voluntariamente producida, la inferencia inmediata es la de que el individuo en cuestión no realiza ese gasto derrochador ni sufre esa incapacidad en beneficio de su reputación pecuniaria personal, sino en nombre de alguna otra persona de la que depende económicamente y con la que se encuentra en una relación de dependencia económica, relación que, en último término, tiene que reducirse, en teoría económica a una relación de servidumbre.

Apliquemos esta generalización a los vestidos femeninos y expresémosla de modo concreto; el tacón alto, la falda, el sombrero absurdo, el corsé y, en términos generales, el no tomar en cuenta la comodidad de la usuaria, rasgos todos

que constituyen características indudables del traje de todas las mujeres civilizadas, son otras tantas pruebas de que en la concepción de la vida civilizada moderna la mujer es aún, en teoría, dependiente económicamente del hombre -de que, acaso en un sentido altamente idealizado, sigue siendo propiedad del hombre-. La razón vulgar con que se explica todo este ocio y lujo ostensible por parte de la mujer reside en el hecho de que sigue siendo servidora del hombre, una servidora a la que, con la diferenciación de funciones económicas, se le ha delegado el cargo de mostrar la capacidad de pago de su señor.

Hay una semejanza marcada en estos aspectos entre el traje femenino y el de los servidores domésticos, especialmente los criados de librea. En ambos casos hay una exhibición complicada de gasto innecesario, así como una notable falta de consideración por la comodidad física de quien usa los vestidos. Pero el atavío de la dama subraya aún más que los vestidos del criado la ociosidad y hasta la incapacidad física de la portadora. Y así debe ser ya que, en teoría, con arreglo al esquema ideal de la cultura pecuniaria, la señora de la casa es el sirviente principal de la comunidad doméstica.

Además de los criados a los que se reconoce corrientemente como tales, hay, al menos, otra clase de personas cuya apariencia exterior las asimila a la clase de los criados y que presenta muchas de las características que constituyen la feminidad de los vestidos de la mujer. Se trata de la clase sacerdotal. Los vestidos sacerdotales muestran, de modo acentuado, todas las características que, según hemos visto, constituyen una demostración de un *status* servil y una vida

vicaria. Aún más notable en este sentido que los vestidos cotidianos del sacerdote, las vestiduras sacerdotales propiamente dichas son adornadas, grotescas, inconvenientes y, al menos en apariencia, incómodas hasta un grado máximo. Se espera del sacerdote que se abstenga de todo esfuerzo útil y que, cuando esté a la vista del público, presente un aspecto de impasibilidad melancólica, en forma muy análoga a la de un criado conocedor de su oficio. El hecho de que vaya afeitado es un argumento más en el mismo sentido. Esta asimilación de la clase sacerdotal a la de los servidores corporales, en lo que se refiere a su apariencia y vestidura, se debe a la semejanza de las dos clases por lo que hace a su función económica. En teoría económica, el sacerdote es un servidor personal cuya misión se interpreta en el sentido de que sirve a la persona de la divinidad cuya librea lleva. Su librea es de carácter muy costoso, como debe ser para poner de manifiesto de modo decoroso la divinidad de su exaltado señor; pero está ideada ex profeso para mostrar que el hecho de usarla contribuye poco o nada a la comodidad física del portador, ya que es un artículo de consumo vicario, y el aumento de reputación que deriva de su consumo ha de imputarse al señor ausente y no al servidor.

La línea de separación entre los vestidos de las mujeres, los sacerdotes y los criados, por una parte, y los vestidos de los hombres, por otra, no se observa siempre en la práctica, pero de modo riguroso es difícil negar que está presente siempre de modo más o menos definido en los hábitos mentales populares. Hay, sin duda, también hombres libres, y no pocos, que en su celo ferviente por una representación

impecable trasponen la línea teórica existente entre el vestido del hombre y el de la mujer, hasta el extremo de presentarse en un atuendo destinado en forma patente a molestar la constitución de los mortales; pero todo el mundo reconoce sin dudar un momento que tal atuendo masculino se aparta de lo normal. Tenemos la costumbre de decir que tal vestido es «afeminado»; y oímos a veces la observación de que tal o cual caballero exquisitamente ataviado está tan bien vestido como un lacayo.

Merece la pena examinar con mayor detalle ciertas aparentes discrepancias que ofrece esta teoría del vestido, ya que señalan una tendencia más o menos evidente en el desarrollo posterior y más maduro del vestido. La boga del corsé ofrece una aparente excepción a la regla que hemos citado y de la que constituye un ejemplo. Sin embargo, un examen más a fondo de esa moda mostrará que esta aparente excepción es, en realidad, una comprobación de la regla de que la boga de cualquier elemento o característica determinados del vestido descansa en su utilidad en cuanto demostración de una situación pecuniaria. Es bien sabido que en las comunidades industriales más avanzados no se usa el corsé, sino dentro de ciertos estratos sociales bastante bien definidos. Las mujeres de las clases más pobres, especialmente en la población rural, no lo emplean habitualmente, salvo como lujo de días de fiesta. En esas clases las mujeres tienen que trabajar duramente y no les sirve de gran cosa fingir el ocio crucificando su carne en la vida cotidiana. El uso del corsé en los días de fiesta se debe a la imitación de los cánones de decoro de una clase superior. Por encima de este bajo nivel de indigencia y

trabajo manual el corsé era, hasta hace una o dos generaciones, casi indispensable para mantener una posición socialmente impecable, y su exigencia obligada a todas las mujeres, incluso las más ricas y de mayor reputación pecuniaria. Esta regla se mantuvo en vigor mientras no hubo una clase suficientemente rica como para estar por encima de la imputación de la necesidad del trabajo manual y suficientemente grande, a la vez, para formar un cuerpo social aislado que se bastase a sí mismo y la masa del cual pudiese servir de cimiento a unas reglas de conducta especiales para esa clase, cuya sanción consistiera sólo en la opinión corriente de la clase. Pero ahora que ha llegado a haber una clase ociosa suficientemente grande y poseedora de tal cantidad de riqueza, que toda imputación de practicar un trabajo manual obligado sería una calumnia vana e inocua, el corsé ha caído en gran medida en desuso dentro de esa clase.

Las excepciones relativas a estas reglas de exención del uso del corsé son más aparentes que reales. Son las clases ricas de países que tienen una estructura industrial inferior -más cerca del tipo arcaico casi industrial- junto con las personas últimamente llegadas a las clases ricas en las comunidades industriales más avanzadas. Estas últimas personas no han tenido aún tiempo de desembarazarse de los cánones plebeyos de gusto y reputación que arrastran de su antiguo grado pecuniario inferior. Por ejemplo, es frecuente esa supervivencia del corsé entre las clases sociales superiores de las ciudades norteamericanas que han ascendido a la opulencia reciente y rápidamente. Si empleamos la palabra como término técnico y sin ninguna resonancia peyorativa, puede

decirse que el corsé persiste en gran medida durante el período de esnobismo -el intervalo de incertidumbre y de transición de un nivel de cultura pecuniaria inferior a uno superior-. Es decir, que en todos los países que han heredado el corsé, éste continúa en uso siempre y cuando sirve a su finalidad de demostrar el ocio honorífico al sugerir la incapacidad física de la portadora. Naturalmente, la misma regla se aplica a todas las mutilaciones y artificios inventados para disminuir la eficacia visible del individuo.

Algo semejante puede decirse, con razón, respecto a diversos artículos de consumo ostensible y algo parecido puede afirmarse, sin duda, aunque en grado menor, de diversas características del vestido, en especial las que implican una incomodidad o apariencia de incomodidad para quien lo lleva. Durante los cien años pasados ha habido una tendencia claramente perceptible, en especial en el desarrollo de los trajes de los hombres, a dar de lado métodos de gasto y símbolos del ocio que tengan que ser molestos, aunque hayan perdido servir a una finalidad útil en un momento determinado, pero la continuación de los cuales en las clases superiores de hoy día habría de ser supererogatoria; por ejemplo, el uso de pelucas empolvadas y de encaje de hilo de oro y la práctica de afeitarse continuamente la cara. En los últimos años se ha recrudecido ligeramente el uso del afeitado en la buena sociedad, pero se trata probablemente de una transitoria e inconsciente imitación de la moda impuesta a las ayudas de cámara y se puede esperar que siga el camino de la peluca empolvada de nuestros abuelos.

Estos índices, y otros que se les parecen en punto a la audacia con la que señalan a todos los observadores la inutilidad habitual de las personas que los emplean, han sido reemplazados por otros métodos más delicados de expresar el mismo hecho; métodos que, para los ojos habituados de ese círculo menor y selecto cuya buena opinión se busca de modo principal, son no menos evidentes que aquellos. Los métodos anteriores y más toscos de publicidad pudieron mantenerse mientras el público cuya atención se trataba de atraer comprendía grandes sectores de la comunidad que no estaban adecuadamente educados para captar matices delicados en las variaciones de los medios de demostrar la riqueza y el ocio. El método de publicidad sufre un refinamiento, cuando se ha desarrollado una clase opulenta suficientemente grande y que tiene tiempo disponible para poder interpretar hábilmente signos de gasto más sutiles. Los vestidos «chillones» resultan ofensivos para el buen gusto de la gente que lo tiene, ya que ponen de manifiesto un deseo indebido de impresionar la sensibilidad no educada de vulgo. Para el individuo de alto linaje sólo tiene importancia material la estima más honorífica que le da el sentido culto de los miembros de su propia clase. Cuando la clase ociosa opulenta ha llegado a ser tan grande y el contacto del individuo de la clase ociosa con los miembros de su propia clase tan amplio que se ha llegado a constituir un medio humano suficientemente grande para la finalidad honorífica, surge una tendencia a excluir de ese esquema a los elementos inferiores de la población, aun como meros espectadores cuyo aplauso o censura haya de buscarse. El resultado de todo esto es un

refinamiento de métodos, un recurso o artificios más sutiles y una espiritualización del esquema simbólico del vestido. Y como esta clase ociosa superior marca la pauta en todas las cuestiones de decoro, el resultado para el resto de la sociedad es también una mejora gradual del esquema del vestido. Al mejorar la comunidad en riqueza y cultura, la capacidad de pago se demuestra por medios que exigen en el observador una discriminación progresivamente más fina. Esa discriminación más fina de los medios de publicidad constituye un elemento muy importante de la cultura pecuniaria superior.

## VIII. La exención de tareas industriales y el conservadurismo.

La vida del hombre en sociedad, al igual que la vida de las demás especies animales, es una lucha por la existencia y, por ende, un proceso de adaptación selectiva. La evolución de la estructura social ha sido un proceso de selección natural de instituciones. El progreso que se ha hecho y se está haciendo en las instituciones humanas y en el carácter humano puede atribuirse, en términos generales, a una selección natural de los hábitos mentales más convenientes y a un proceso de adaptación forzosa de los individuos a un medio que ha cambiado progresivamente con el desarrollo de la comunidad y con las cambiantes instituciones bajo las que han vívido los hombres. Las instituciones no son sólo resultado de un proceso de selección y adaptación que modela los tipos predominantes o más difundidos de actitud y aptitudes espirituales; son a la vez métodos especiales de vida y de relaciones humanas y, por tanto, a su vez factores eficaces de selección. De tal modo que las instituciones variables contribuyen, por su parte, a una ulterior selección de individuos

dotados del temperamento más adecuado y a una ulterior adaptación de los temperamentos y hábitos individuales al medio, cambiante por la formación de instituciones nuevas.

Las fuerzas que han guiado el desarrollo de la vida humana y de la estructura social son, sin duda, reductibles en último extremo a términos de tejido vivo y medio material; pero, para los fines que aquí nos ocupan, no necesitamos ir tan lejos y es posible expresar esas fuerzas en términos de un medio -en parte humano y en parte no humano- y un sujeto humano con una constitución física e intelectual más o menos definida. En conjunto, este sujeto humano es más o menos variable; de modo principal, sin duda, por obra de una regla de conservación selectiva de variaciones favorables. La selección de variaciones favorables es, acaso en gran medida, una conservación selectiva de tipos étnicos. En la historia de cualquier comunidad cuya población se componga de una mezcla de elementos étnicos diversos, uno u otro de los diversos tipos persistentes y relativamente estables de cuerpo y de temperamento se eleva a una posición de dominio en determinado momento. La situación, incluyendo las instituciones en vigor en cualquier momento determinado, favorece la supervivencia y el predominio de un tipo de carácter de preferencia a otro; y el tipo de hombre así seleccionado para continuar y elaborar ulteriormente las instituciones trasmitidas por el pasado modelará, en grado considerable, esas instituciones a su propia imagen y semejanza. Pero aparte de la selección de tipos de carácter y hábitos mentales relativamente estables se produce, sin duda, a la vez, un proceso de adaptación selectiva de hábitos menta-

les, dentro del cuadro general de aptitudes que caracterizan al tipo o los tipos étnicos dominantes. Puede haber variación en el carácter fundamental de un pueblo como consecuencia de la selección hecha entre tipos relativamente estables; pero hay también, dentro del cuadro general del tipo, una variación debida a la adaptación en detalle y a la selección hecha entre concepciones habituales específicas acerca de cualquier relación social o grupo de relaciones dados.

Sin embargo, para nuestro actual propósito, el problema de la naturaleza del proceso de adaptación -tanto si se trata sobre todo de una selección hecha entre tipos estables de temperamento y carácter, como si es de modo fundamental una adaptación de los hábitos mentales de los hombres a las circunstancias cambiantes- tiene menos importancia que el hecho de que, por uno u otro método, las instituciones cambian y se desarrollan. Las instituciones tienen que cambiar al variar las circunstancias, ya que por naturaleza son un método habitual de responder a los estímulos ofrecidos por esas circunstancias cambiantes. El desarrollo de esas instituciones es el desarrollo de la sociedad. Las instituciones son en sustancia, hábitos mentales predominantes con respecto a relaciones y funciones particulares del individuo y de la comunidad; y el esquema general de la vida, que está compuesto por el conjunto de instituciones en vigor en un momento o en un punto determinados del desarrollo de cualquier sociedad, puede caracterizarse, en términos generales, desde el punto de vista psicológico, como una actitud de espíritu o teoría de la vida predominante. Por lo que se refiere a sus características genéricas, esa actitud espiritual o

teoría de la vida es reductible, en último análisis, a términos de un tipo predominante de carácter.

La situación de hoy modela las instituciones de mañana mediante un proceso coactivo de selección, que actúa sobre la concepción habitual que los hombres tienen de las cosas y altera o refuerza con ello un punto de vista o una actitud mental trasmitida por el pasado. Las instituciones -es decir, los hábitos mentales- bajo la guía de los cuales viven los hombres, se reciben, pues, trasmitidas desde un pasado remoto, más o menos remoto, pero en cualquier caso han sido elaboradas y trasmitidas por el pasado. Las instituciones son producto de los procesos pasados, están adaptadas a las circunstancias pasadas y, por tanto, no están de pleno acuerdo con las exigencias del presente. Por su propia naturaleza este proceso de adaptación selectiva no puede alcanzar nunca a la situación progresivamente cambiante en que se encuentra la comunidad en cualquier momento dado, ya que el medio, la situación, las exigencias de la vida que imponen la adaptación y realizan la selección, cambian de día en día; y cada situación sucesiva de la comunidad tiende, a su vez, a quedar en desuso tan pronto como se ha producido. Cuando se ha dado un paso en el desarrollo, ese paso constituye por sí mismo un cambio de situación que exige una nueva adaptación; se convierte en punto de partida de un nuevo paso en el ajuste, y así sucesivamente.

Hay que notar también, aunque pueda ser una perogrullada monótona, que las instituciones de hoy -el esquema general de vida aceptado en el presente- no se adaptan enteramente a la situación de hoy. A la vez, los actuales hábitos

mentales de los hombres tienden a persistir indefinidamente, a menos que las circunstancias impongan un cambio. Esas instituciones así trasmitidas, esos hábitos mentales, puntos de vista, actitudes y aptitudes mentales, etc., son, pues, en sí mismas, un factor conservador. Este es el factor de la inercia social, la inercia psicológica, el conservadorismo.

La estructura social sólo cambia, se desarrolla y se adapta a una situación modificada, mediante un cambio en los hábitos mentales de las diversas clases de la comunidad; o, en último análisis, mediante un cambio en los hábitos mentales de los individuos que constituyen la comunidad. La evolución de la sociedad es sustancialmente un proceso de adaptación mental de los individuos, bajo la presión de las circunstancias, que no toleran por más tiempo hábitos mentales formados en el pasado, bajo un conjunto de circunstancias diferentes y que concuerdan con éstas. Para nuestro propósito inmediato, el problema de si este proceso de adaptación es un proceso de selección y supervivencia de tipos étnicos persistentes o un proceso de adaptación individual y una herencia de caracteres adquiridos no es, necesariamente, una cuestión de gran importancia.

El avance, social, sobre todo considerado desde el punto de vista de la teoría económica, consiste en un acercamiento progresivo a un ajuste aproximadamente exacto «de las relaciones internas a las externas»; pero ese ajuste no llega nunca a establecerse de modo definitivo, ya que «las relaciones externas» están sujetas a un cambio constante, como consecuencia del cambio progresivo que se produce en «las relaciones internas». Pero el grado de aproximación

puede ser mayor o menor, según sea la facilidad con la que se hace un ajuste. En cualquier caso, un reajuste de los hábitos mentales de los hombres para conformarse a las exigencias de una situación modificada sólo se produce de modo tardío y a regañadientes, y sólo bajo la coacción ejercida por una situación que ha hecho insostenibles las opiniones establecidas. El reajuste de las instituciones y las opiniones habituales a un medio modificado se hace como respuesta a una presión exterior; es una respuesta a un estímulo. Así, pues, la libertad y la facilidad de reajuste, es decir, la capacidad de crecimiento de la estructura social, depende en gran medida del grado de libertad con el que la situación actúa en cualquier momento dado sobre cada uno de los miembros de la comunidad: el grado de exposición de cada uno de los miembros a las fuerzas coactivas del medio. Si un sector o clase de la sociedad se encuentra protegido contra la acción del medio en cualquier aspecto esencial, esa porción de la comunidad o esa clase adaptará sus concepciones y su esquema general de la vida a la nueva situación general más tarde que el resto del grupo; y, en la misma medida en que ello ocurra, tenderá a retrasar el proceso de transformación social. La clase ociosa opulenta se halla en tal situación protegida con respecto a las fuerzas económicas que favorecen el cambio y el reajuste. Y puede decirse que, en último análisis, las fuerzas que favorecen un reajuste de instituciones, especialmente en la comunidad industrial moderna, son, casi por entero, de naturaleza económica.

Se puede considerar a toda comunidad como un mecanismo industrial o económico, la estructura del cual está

compuesta por lo que se denomina sus instituciones económicas. Esas instituciones son métodos habituales de continuar el proceso vital de la comunidad en contacto con el medio material en el que aquélla vive. Cuando se han elaborado de este modo determinados métodos de desplegar la actividad humana en ese medio determinado, la vida de la comunidad se expresa con alguna faciliad en esas direcciones habituales. La comunidad utilizará las fuerzas del medio para los fines de su vida con arreglo a métodos aprendidos del pasado y encarnados en esas instituciones. Pero, a medida que aumenta la población, y conforme aumentan el conocimiento y la habilidad de los hombres en la dirección de las fuerzas naturales, los métodos habituales de relación entre los miembros del grupo y el método habitual de continuar el proceso vital del grupo como un todo dejan de dar el mismo resultado de antaño; y las condiciones de vida resultantes no se distribuyen ni reparten entre los diversos miembros del mismo modo ni con el mismo efecto que antes. Si el esquema general de vida con arreglo al cual se desarrollaba el proceso vital del grupo bajo las condiciones antiguas daba el resultado más alto que se podía alcanzar -dentro de las circunstancias- en lo referente a eficiencia o facilidad del proceso vital del grupo, de no modificarse ese mismo esquema general, no produciría, una vez alteradas las condiciones, el resultado más alto que se pueda conseguir. En las nuevas condiciones de población, habilidad y conocimiento, la facilidad de la vida con arreglo al esquema tradicional acaso no sea inferior a lo que era en las condiciones antiguas; pero todas las probabilidades son de que sea inferior a lo que pu-

diera ser, caso de haberse alterado el esquema general para adaptarlo a las nuevas condiciones.

El grupo se compone de individuos y la vida del grupo es la vida de los individuos vivida en separación, por lo menos aparente, de los demás. El esquema general de la vida aceptado por el grupo es el consenso de las opiniones, sostenidas por el cuerpo general de esos individuos respecto a qué sea lo bueno, justo, conveniente y bello en la vida humana. En la redistribución de las condiciones de la vida que resulta del nuevo método de enfrentarse con el medio, el resultado no es un cambio igual en la facilidad de la vida del grupo. Las nuevas condiciones pueden aumentar la facilidad de la vida del grupo en su conjunto, pero la redistribución producirá, por lo común, una disminución de la facilidad o la plenitud de la vida de algunos miembros del grupo. Un avance en los métodos técnicos, un aumento en la cifra de población o en la organización industrial requerirá que, por lo menos, algunos de los miembros de la comunidad cambien sus hábitos de vida para poder adaptarse con facilidad y eficacia a los nuevos métodos industriales; y al hacerlo así no podrán seguir viviendo con arreglo a las nociones por ellos recibidas acerca de cuáles sean los hábitos de vida adecuados y bellos.

Cualquier persona a quien se le exija que cambie sus hábitos de vida y sus relaciones habituales con sus semejantes sentirá la discrepancia entre el método de vida que le imponen las exigencias recién surgidas y el tradicional esquema general de vida a que está acostumbrado. Son los individuos colocados en esta situación quienes tienen el incentivo más

vívido para reconstruir el esquema general de la vida que ha recibido y quienes se convencen con más facilidad de lo imprescindible que es aceptar nuevos patrones; y por la necesidad de conseguir los medios de vida indispensables, los hombres se encuentran en tal situación. La presión ejercida por el medio sobre el grupo, que opera en favor de un reajuste del esquema general de la vida de éste, actúa sobre sus miembros en forma de exigencias pecuniarias; y debido a este hecho -debido a que las fuerzas externas se convierten en gran parte en exigencias pecuniarias o económicas- podemos ver que las fuerzas que favorecen el reajuste de instituciones en cualquier comunidad industrial moderna son principalmente fuerzas económicas; o más específicamente, que esas fuerzas adoptan la forma de presión pecuniaria. Un reajuste como el que aquí estamos considerando es, en sustancia, un cambio en las opiniones de los hombres acerca de qué sea bueno y justo y el medio de que se produzca un cambio en los conceptos que tienen los hombres de lo bueno y de lo justo es, en gran parte, la presión de las exigencias pecuniarias.

Un cambio cualquiera en las opiniones de los hombres respecto a lo que es bueno y justo en la vida humana no se abre camino, en el mejor de los casos, sino en época tardía. Esto es cierto de modo especial de cualquier cambio en dirección de lo que se denomina progreso; es decir, en dirección contraria a la situación arcaica: la situación que puede ser considerada como punto de partida de cualquier paso que se dé en la evolución social de la comunidad. El retroceso, la vuelta a un punto al que la especie ha estado habituada

en el pasado durante mucho tiempo, es más fácil. Ello es cierto, sobre todo, cuando el desarrollo a partir de ese punto no se ha debido de modo principal a una sustitución de un tipo étnico cuyo temperamento es ajeno al punto de partida.

En la historia de la civilización occidental, la etapa cultural inmediatamente anterior a la actual es la que hemos denominado estadio casi pacífico. En ese estadio casi pacífico la característica dominante en el esquema general de la vida es la ley del *status*. No hay necesidad de señalar hasta qué punto se inclinan los hombres de hoy a volver a la actitud espiritual de señorío y subordinación que caracteriza a aquella etapa. Acaso pudiera decirse más bien que se encuentra en un desuso inseguro por las exigencias económicas de hoy y no que haya sido definitivamente suplantada por un hábito mental que esté de pleno acuerdo con esas exigencias posteriores. Los estadios depredador y casi pacífico de la evolución económica parecen haber sido de larga duración en la historia de todos y cada uno de los principales elementos étnicos que constituyen las poblaciones de la cultura occidental. El temperamento y las propensiones propios de esos estadios culturales han alcanzado, en consecuencia, una persistencia tal, que hace inevitable una rápida reversión a las características generales de la constitución psicológica correspondiente, en el caso de que una clase o comunidad esté alejada de la acción de las fuerzas que favorecen el mantenimiento de los hábitos mentales últimamente desarrollados.

Es un hecho notorio que cuando los individuos e incluso grupos considerables de hombres se segregan de una cultura industrial elevada y quedan expuestos a un medio

cultural inferior, a una situación económica de carácter más primitivo, dan enseguida muestras de reversión a las características espirituales que distinguen el tipo depredador; y parece probable que el tipo de europeo dólico-rubio posea una mayor facilidad de reversión a la barbarie que los otros elementos étnicos con los que está asociado en la cultura occidental. En la historia reciente de la migración y la colonización abundan ejemplos en pequeña escala de tal reversión. A no ser por miedo a ofender ese patrioterismo que constituye un rasgo tan característico de la cultura depredadora, y la presencia del cual es a menudo el signo más destacado de reversión que se observa en las comunidades modernas, podría citarse como ejemplo de tal reversión el caso de las colonias norteamericanas, pues la presentan en una escala desusadamente grande, aunque no fue una reversión de gran alcance.

La clase ociosa está, en gran medida, protegida contra la presión de aquellas exigencias económicas que prevalecen en toda comunidad industrial moderna y altamente organizada. Las exigencias de la lucha por los medios de vida son menos fuertes para esta clase que para cualquier otra; y como consecuencia de esta posición privilegiada deberíamos esperar, teóricamente, que aquélla fuese una de las clases sociales que menos respondiesen a las demandas de un desarrollo ulterior de las instituciones y reajuste a una situación industrial modificada, presentadas por la situación. La clase ociosa es la clase conservadora. Las exigencias de la situación económica general de la comunidad no actúan de modo directo ni sin dificultades sobre los miembros de esa clase. No se les exige

que cambien sus hábitos de vida y sus concepciones teóricas del mundo externo para adaptarse a las demandas de una nueva técnica industrial so pena de perder sus propiedades, ya que no constituyen parte orgánica de la comunidad industrial en el pleno sentido de la palabra. Por ende, esas exigencias no producen con facilidad en los miembros de la clase ociosa aquel grado de inconformidad con el orden existente que puede llevar a cualquier grupo de hombres a abandonar las concepciones y métodos de vida que han llegado a ser habituales para ellos. La función de la clase ociosa en la evolución social consiste en retrasar el movimiento y en conservar lo anticuado. Esta proposición no es, en modo alguno, nueva; ha sido durante mucho tiempo uno de los lugares comunes de la opinión de la gente.

La convicción predominante de que la clase rica es, por naturaleza, conservadora ha tenido aceptación general, sin necesidad de mucha ayuda por parte de ninguna concepción teórica acerca del lugar y relación de esa clase en el desarrollo cultural. Cuando se da una explicación de ese conservadorismo de clase es, por lo general, la explicación peyorativa de que ocurre así porque los ricos tienen un interés creado, de naturaleza indigna, en el mantenimiento de las condiciones actuales. La explicación dada aquí no imputa ningún motivo indigno. La oposición de la clase ociosa a los cambios en el esquema cultural es instintiva y no se basta primordialmente en un cálculo interesado de las ventajas materiales; es una revulsión instintiva ante cualquier apartamiento del modo aceptado de hacer o considerarlas cosas, revulsión común a todos los hombres y que sólo puede ser superada por la

fuerza de las circunstancias. Todo cambio en los hábitos de vida y, mentales es penoso. La diferencia a este respecto entre la parte acaudalada de la humanidad y el resto de la misma no estriba tanto en el motivo que impulsa al conservadorismo, como en el grado de exposición a las fuerzas económicas que provocan el cambio. Los miembros de la clase adinerada no ceden a la demanda de innovación con la misma facilidad que otros hombres, porque no se ven obligados a hacerlo así.

Este conservadorismo de la clase adinerada es una característica tan patente que ha llegado incluso a ser considerado como signo de respetabilidad. Como el conservadorismo es una característica de la parte más rica -y, por ende, de mejor reputación- de la comunidad, ha adquirido cierto valor honorífico o decorativo. Ha llegado a ser prescriptivo en tal forma que en nuestras nociones de respetabilidad va comprendida, como algo que se da por hecho, la adhesión a las opiniones conservadoras, y se impone de modo imperativo a todos los que quieren llevar una vida impecable desde el punto de vista de la reputación social. El conservadorismo es decoroso porque es una característica de la clase superior y, por el contrario, la innovación como lo es de la clase inferior, es vulgar. El primer y más instintivo elemento en esa revulsión y reprobación instintivas con las que reaccionamos ante toda innovación social es ese sentimiento del carácter esencialmente vulgar de ésta. De tal modo que, aun en los casos en que se reconocen las razones sustanciales que abonan la posición de que es portavoz el innovador -como puede ocurrir con facilidad cuando los males que trata

de remediar estén suficientemente alejados en el tiempo, en el espacio o en el contacto personal-, no puede menos de apreciarse el hecho de que el innovador es una persona con la que resulta, por lo menos, desagradable estar asociado y cuyo contacto social debe evitarse. La innovación está mal vista.

El hecho de que los usos, actos y opiniones de la clase ociosa acomodada adquieran, para el resto de la sociedad, el carácter de canon prescriptivo de conducta añade peso y alcance a la influencia conservadora de esa clase. Obliga a todas las personas que cuidan de su reputación a seguir su ejemplo. Así ocurre que, por virtud de su posición elevada en cuanto encarnación de las buenas formas, la clase adinerada viene a ejercer en el desarrollo social una influencia retardataria mucho mayor de la que correspondería a su simple fuerza numérica. Su ejemplo prescriptivo opera en el sentido de robustecer, en gran medida, la resistencia de todas las demás clases contra cualquier innovación y de fijar los efectos de los hombres en las buenas instituciones que les han sido trasmitidas por una generación anterior.

En lo referente a los impedimentos opuestos a la adopción de un sistema convencional de la vida más acorde con las exigencias de la época, la influencia de la clase ociosa opera también en la misma dirección en otra forma. Con un criterio lógico estricto, este segundo método de guía de la clase superior no debería colocarse en la misma categoría que el conservadorismo instintivo y la aversión también instintiva a los nuevos modos de pensamiento de que acabamos de hablar; pero podemos muy bien tratar de él aquí, ya que,

por lo menos, tiene en común con el hábito conservador el hecho de que actúa para retrasar la innovación v el desarrollo de la estructura social. El código de convencionalismos y usos decorosos en boga en un pueblo y una época determinados tiene, en mayor o menor grado, el carácter de un todo orgánico; de tal modo que cualquier cambio apreciable en un punto del esquema general implica cierto cambio o reajuste en otros puntos del mismo y aun una reorganización en toda la línea de aquél. Cuando el cambio que se hace no afecta inmediatamente sino a un punto poco importante del esquema general, la perturbación consiguiente de la estructura convencional puede ser imperceptible; pero aun en ese caso, puede asegurarse que se ha de seguir alguna perturbación de mayor o menor alcance en el esquema general. Por otra parte, cuando un intento de reforma implica la supresión o la remodelación total de una institución de primera importancia en el esquema convencional, se percibe inmediatamente que tiene que producirse una perturbación seria en todo el esquema; se percibe que un reajuste de la estructura a la nueva forma tomada por uno de sus principales elementos tiene que ser doloroso y molesto, sí no dudoso.

Para darse cuenta de la dificultad que habría de implicar tal cambio radical en cualquiera de las características del esquema convencional de la vida, basta con sugerir la supresión de la familia monogámica o el sistema agnaticio de parentesco, la propiedad privada o la fe teísta, en cualquier país perteneciente a la civilización occidental; o suponer lo que sería la supresión del culto de los antepasados en China, del sistema de castas en la India, de la esclavitud en África o

el establecimiento de la igualdad de los sexos en los países mahometanos. No se necesita hacer ninguna argumentación para demostrar que la perturbación producida en cualquiera de esos casos en el sistema general de convencionalismos habría de ser muy fuerte. Tales innovaciones implicarían, también, alteraciones de gran alcance en los hábitos mentales de los hombres, en otros puntos del esquema general distintos del inmediatamente afectado por el cambio. La aversión a tal innovación equivale a repudiar un esquema de vida esencialmente extraño al propio.

La revulsión que experimentan personas pacíficas ante toda propuesta de modificaciones de los métodos de vida aceptados es un hecho familiar en la experiencia cotidiana. No es raro oír a las personas que dispensan a la comunidad consejos y amonestaciones saludables, expresarse vigorosamente en contra de los efectos perniciosos y de gran alcance que habría de experimentar aquélla, como consecuencia de cambios relativamente poco importantes, tales como la separación de la Iglesia y el Estado, el aumento de la facilidad del divorcio, la adopción del sufragio femenino, la prohibición de la fabricación y venta de bebidas alcohólicas, la abolición o la restricción de la herencia, etc. Se nos dice que cualquiera de estas innovaciones habría de «quebrantar la estructura social de arriba hacia abajo», «reducir la sociedad al caos», «subvertir los fundamentos de la moral», «hacer intolerable la vida», «perturbar el orden natural», etc. Tales expresiones tienen, sin duda, carácter hiperbólico, pero a la vez como toda exageración, demuestran la existencia de un vívido sentido de la gravedad de las consecuencias que tratan de des-

cribir. Se considera que el efecto producido por estas innovaciones y otras semejantes al perturbar el esquema general de vida aceptado sería mucho más grave que la simple alteración de cualquiera de los artificios ideados en ventaja del hombre en sociedad. Lo que es cierto en un grado tan patente de las innovaciones de primera importancia lo es también, en menor escala, de los cambios que tienen una importancia inmediata más reducida. La aversión al cambio es, en gran parte, aversión a la molestia que implica el reajuste exigido por cualquier cambio y esta solidaridad del sistema de instituciones de cualquier cultura o pueblo determinados robustece la resistencia instintiva que encuentra todo cambio en los hábitos mentales de los hombres, aun en cuestiones que, en sí mismas consideradas, son de menor importancia.

Consecuencia de esa repugnancia cada vez mayor, debida a la solidaridad de las instituciones humanas, es el hecho de que el reajuste provocado por toda innovación exige un gasto de energía nerviosa mayor del que sería necesario hacer en otro caso. No es sólo que todo cambio en los hábitos mentales establecidos sea desagradable. Es que, además, el proceso de reajuste de la teoría de la vida aceptada implica cierto grado de esfuerzo mental, un esfuerzo más o menos prolongado y laborioso para descubrir las obligaciones que a cada uno incumben en las nuevas circunstancias, y darles el debido cumplimiento. Ese proceso exige cierto gasto de energía y, por ende, exige también para su realización algún exceso de energía, superior al empleado en la lucha cotidiana por la existencia. En consecuencia, el progreso se ve estor-

bado por la mala alimentación y el exceso de trabajo físico, en grado no menor que por una vida tan lujosa que excluya la posibilidad de descontento, al eliminar todo motivo susceptible de provocarlo. Las personas desesperadamente pobres, y todas aquellas personas cuyas energías están absorbidas por entero por la lucha cotidiana por la existencia, son conservadoras porque no pueden permitirse el esfuerzo de pensar en pasado mañana, del mismo modo que las que llevan una vida muy próspera son conservadoras porque tienen pocas oportunidades de descontento con la situación hoy existente.

Se sigue de este aserto que la institución de una clase ociosa opera en el sentido de hacer conservadoras a las clases inferiores al privarlas, hasta donde es posible, de los medios de subsistencia, reduciendo así su consumo y, por ende, de la energía de que pueden disponer, hasta el punto de hacerlas incapaces del esfuerzo exigido para el aprendizaje y adopción de nuevos hábitos mentales. La acumulación de riqueza en el extremo superior de la escala pecuniaria implica privaciones en el extremo inferior. Es un lugar común decir que, dondequiera que se presente un grado considerable de privaciones en la masa del pueblo, ello constituye un obstáculo importante a toda innovación.

Este efecto inhibitorio directo de la desigual distribución de la riqueza está secundado por otro, indirecto, que tiende al mismo resultado. Como ya hemos visto, el ejemplo imperativo establecido por la clase superior al fijar los cánones que regulan la reputación, fomenta la práctica del consumo ostensible. El mantenimiento del consumo ostensible

como uno de los elementos principales del patrón que mide el decoro en todas las clases, no es, desde luego, atribuible por entero al ejemplo de la clase ociosa adinerada, pero la práctica y la importancia que se le da se robustecen, sin duda, por el ejemplo de la clase ociosa. Las exigencias del decoro en esta materia son considerables e imperativas en grado sumo; de tal modo que, aun en aquellas clases cuya posición pecuniaria es suficientemente fuerte para permitir un consumo de bienes muy por encima del mínimo necesario para la subsistencia, el excedente disponible, una vez satisfechas las necesidades físicas más imperativas, se desvía con frecuencia hacia finalidades inspiradas por el decoro ostensible, en vez de contribuir a aumentar la comodidad física y la plenitud de la vida de los individuos. Además, es probable que el excedente de energía de que se pueda disponer se emplee también en la adquisición de bienes destinados al consumo ostensible o a la acumulación también ostensible. El resultado es que las exigencias de la reputación pecuniaria tienden: 1) a no dejar disponible, para fines que no sean el consumo ostensible, sino apenas el mínimo necesario para la subsistencia, y 2) a absorber todo excedente de que se pueda disponer una vez que se haya provisto a las meras necesidades físicas de la vida. El resultado de todo ello es robustecer la actitud conservadora general de la comunidad. La institución de una clase ociosa pone obstáculos al desarrollo cultural: 1) de modo inmediato, por la inercia propia de esa clase; 2) por su ejemplo prescriptivo de gasto ostensible y conservadorismo, y 3) indirectamente, por medio del sistema de desigual

distribución de la riqueza y los medios de subsistencia en que se basa esa institución.

Hay que añadir a esto que la clase ociosa tiene también un interés material en dejar las cosas como están. En las circunstancias que predominan en cualquier momento determinado, esa clase se encuentra en una posición privilegiada y es de presumir que cualquier desviación del orden existente actúe en detrimento de la clase y no en su ventaja. En consecuencia, la actitud de la clase, considerándola únicamente en cuanto influida por su interés de clase, habría de ser la de dejar las cosas como están. Ese motivo interesado viene a servir de complemento a la vigorosa tendencia instintiva de la clase y a hacerla, así, aún más conservadora de lo que sería en otro caso.

Naturalmente, todo esto no quiere decir nada que suponga elogio o censura del papel de la clase ociosa como exponente y vehículo del conservadorismo y el retroceso en la estructura social. La inhibición que provoca puede ser saludable o nociva. Que en cualquier caso determinado sea una u otra cosa no es problema de teoría general, sino de casuística. Desde un punto de vista táctico, puede ser cierta la opinión, expresada con tanta frecuencia por los portavoces del elemento conservador, de que sin esa resistencia importante y coherente ofrecida por las clases conservadoras acomodadas, la innovación y la experimentación sociales llevarían apresuradamente a la comunidad a una situación insostenible e intolerable, el único resultado posible de la cual sería el descontento y una reacción desastrosa. Pero todo esto se sale del objeto de nuestro estudio.

Aparte de toda censura y de toda cuestión acerca del carácter indispensable de tal freno a la innovación exagerada, la clase ociosa, por la naturaleza misma de las cosas, actúa siempre en el sentido de retardar ese ajuste al medio al que se denomina avance o desarrollo social. La actitud característica de la clase puede resumirse en la máxima «todo lo que existe está bien»; en tanto que la ley de selección natural, aplicada a las instituciones humanas, nos da el axioma «todo lo que existe está mal». No es que las instituciones de hoy sean enteramente malas para las finalidades de la vida de hoy, sino que son, siempre y por la naturaleza misma de las cosas, malas en cierta medida. Son resultado de un ajuste más o menos inadecuado de los métodos de vida a una situación que prevaleció en algún momento del desarrollo anterior; y son, por ende, malas por algo más que por el mero hecho del intervalo que separa la, situación actual de la pasada. «Bueno» y «malo» se emplean aquí, naturalmente, sin ninguna resonancia acerca de lo que deba o no deba ser. Se utilizan sólo desde el punto de vista de la evolución (moralmente incoloro) y con la intención de designar la compatibilidad o incompatibilidad con el proceso evolutivo real. La institución de una clase ociosa -favorece por la fuerza del interés de clase y el instinto de clase, y por precepto y ejemplo prescriptivo- la perpetuación del desajuste de instituciones que hoy existe e, incluso, una reversión a un esquema general de la vida algo más arcaico; esquema que estaría aún más lejos de ser adecuado a las exigencias de la vida en la situación existente que el esquema acreditado y anticuado, trasmitido por el pasado inmediato.

Pero, pese a todo lo dicho acerca de la conservación de los procedimientos antiguos, sigue siendo cierto que las instituciones cambian y se desarrollan. Hay un desarrollo acumulativo de costumbres y hábitos mentales y una adaptación selectiva de convenciones y métodos de vida. Hay que decir algo sobre el papel de la clase ociosa en lo que se refiere a la dirección de este desarrollo, así como a su retardo; pero poco puede decirse aquí acerca de su relación con el desarrollo institucional, excepto en la medida que toca a las instituciones que son, de modo primario e inmediato, de carácter económico. Esas instituciones -la estructura económica- pueden ser divididas en dos clases o categorías, según que sirvan a uno u otro de los dos propósitos divergentes que guían la vida económica.

Empleando la terminología clásica, son instituciones adquisitivas o productivas; si volvemos a los términos ya empleados en relación con otros problemas en capítulos anteriores, son instituciones pecuniarias o industriales; en una tercera terminología, son instituciones que sirven al interés económico valorativo (*invidious*) o al no valorativo[4]. La primera categoría se refiere a los «negocios», la segunda a la industria, tomando esta palabra en sentido mecánico. Las instituciones de esta última clase no suelen ser reconocidas como tales, en gran parte porque no se refieren de modo inmediato a la clase gobernante y, en consecuencia, rara vez son objeto de legislación o de convención deliberada. Cuando se les dedica alguna atención, se las suele enfocar desde el punto de vista pecuniario o de los negocios, pues éste es el

[4] Véase la nota, p. 16. [T.]

aspecto o fase de la vida económica que ocupa de modo principal las deliberaciones de los hombres de nuestro tiempo, sobre todo los pertenecientes a las clases superiores. Esas clases tienen en las cosas económicas poco masque el interés derivado puramente de los negocios; a la vez es sobre ellas sobre quienes recae, de modo primordial, la tarea de deliberar acerca de los asuntos de la comunidad.

La relación de la clase ociosa (es decir, de la clase no industrial acaudalada) con el proceso económico es una relación pecuniaria: una relación adquisitiva, no productiva; de explotación, no de utilidad. Indirectamente, su papel económico puede, sin duda, ser de la mayor importancia para el proceso de la vida económica, y no se intenta aquí, de ningún modo, depreciar la función económica de la clase acaudalada o de los capitanes de industria. Nuestra finalidad se reduce a señalar cuál es la naturaleza de la relación de esas clases con el proceso industrial y las instituciones económicas. Su función tiene carácter parasitario y su interés las impulsa a dedicar cualquier sustancia de que puedan disponer a su propio uso y conservar todo lo que se encuentre en sus manos, Las convenciones del mundo de los negocios se han desarrollado bajo la guía selectiva de este principio depredador o parasitario. Son convenciones relativas a la propiedad; derivadas, por procedimientos más o menos remotos, de la antigua cultura depredadora. Pero esas instituciones pecuniarias no son enteramente adecuadas a la situación actual, ya que se han desarrollado en una situación pasada, que difería en algo de la presente. Por tanto, no son tan adecuadas como podrían ser, ni siquiera desde el punto de vista de su

eficacia en materia pecuniaria. La nueva vida industrial exige métodos adquisitivos distintos; y las clases pecuniarias tienen algún interés en adoptar las instituciones pecuniarias, de tal modo que éstas sean todo lo eficaces que se pueda para el logro de ganancias privadas, en la medida en que ello sea compatible con la continuación del proceso industrial del que surge esta ganancia. De ahí que en la dirección que imprime la clase ociosa al desarrollo institucional haya una tendencia más o menos firme, que responde a los fines pecuniarios que modelan la vida económica de la clase ociosa.

El efecto del interés pecuniario y los hábitos mentales pecuniarios sobre el desarrollo de las instituciones puede observarse en leyes y convenciones, encaminadas a proteger la seguridad de la propiedad y el cumplimiento de los contratos, la facilidad de las transacciones pecuniarias y los intereses creados. De ese tipo son los cambios que afectan a la quiebra y la administración judicial, la responsabilidad limitada, los bancos y la moneda, las coaliciones de trabajadores o patronos, los *strusts y los pools*. El hecho de que la comunidad provea institucionalmente a esas necesidades sólo tiene importancia inmediata para las clases acomodadas y en la proporción en que lo son; es decir, en la medida en que están incluidas dentro de la clase ociosa. Pero de modo indirecto esas convenciones de la vida de los negocios tienen la máxima importancia para el proceso industrial y para la vida de la comunidad. Y al guiar a este respecto el desarrollo institucional, las clases pecuniarias sirven, por ende, a una finalidad de la más alta importancia para la comunidad, no sólo

en la conservación del esquema social aceptado, sino también en la modelación del proceso industrial propiamente dicho.

El fin inmediato de esa estructura institucional pecuniaria y de su mejora es la mayor facilidad de la explotación pacífica y ordenada; pero sus efectos más remotos sobrepasan con mucho ese objeto inmediato. No es sólo que la mayor facilidad en la dirección de los negocios permita que la vida industrial y extra industrial siga sus procesos con menos perturbaciones, sino también que la eliminación de perturbaciones y complicaciones que de ella resulta, y que exigiría en otro caso el ejercicio de una astuta discriminación en los asuntos de la vida cotidiana, opera en el sentido de hacer superflua a la clase ociosa. En la medida en que las transacciones pecuniarias se reducen a rutina, se puede prescindir del capitán de industria. Este resultado, innecesario es decirlo, pertenece todavía a un futuro indefinido. Las mejoras hechas en favor de los propietarios de dinero en las instituciones modernas tienden, en otro campo, a sustituir a la «desalmada» sociedad anónima por el capitán de industria y favorecen, así, la posibilidad de prescindir de la gran función de propiedad que corresponde a la clase ociosa. Por tanto, la dirección dada al desarrollo de las instituciones económicas por la influencia de la clase ociosa tiene, indirectamente, una gran importancia industrial.

## IX. La conservación de rasgos arcaicos.

La institución de una clase ociosa produce efectos no sólo sobre la estructura social, sino también sobre el carácter de cada uno de los miembros de la sociedad. En cuanto una determinada proclividad o punto de vista haya conseguido ser aceptado como patrón o norma de vida autoritario, reaccionará sobre el carácter de los miembros de la sociedad que lo han aceptado como norma. Modelará en cierta medida sus hábitos mentales y ejercerá una vigilancia selectiva sobre el desarrollo de las aptitudes e inclinaciones de los hombres. Ese efecto se produce, en parte, por una adaptación coactiva, educativa, de los hábitos de todos los individuos y, en parte, por una eliminación selectiva de los individuos y linajes no aptos. El material humano que no se presta a los métodos de vida impuestos por el esquema general aceptado sufre, en mayor o menor proporción, una eliminación así como una represión. De este modo, los principios de la emulación pecuniaria y la exención industrial se han erigido en cánones de vida y se han convertido en factores coacti-

vos, de cierta importancia en la situación a que tienen que adaptarse los hombres.

Esos dos grandes principios del gasto ostensible y la exención de tareas industriales afectan al desarrollo cultural, tanto porque guían los hábitos mentales de los hombres y controlan así el desarrollo de las instituciones, como porque conservan con criterio selectivo ciertos rasgos de la naturaleza humana, que conducen a la facilidad de la vida bajo el esquema general de la clase ociosa y controlan, de este modo, la disposición real de ánimo de la comunidad. La tendencia próxima de la institución de la clase ociosa en lo que se refiere a la modelación del carácter humano actúa en la dirección de la supervivencia y la reversión espirituales. Sus efectos sobre la disposición de ánimo de una comunidad producen un retraso del desarrollo espiritual. Especialmente en la cultura reciente, la institución ha tenido, en conjunto, una tendencia conservadora. En lo fundamental, esta proposición es bastante conocida, pero es posible que en la aplicación que aquí hacemos de ella tenga para muchos apariencia de novedad. Por tanto, puede no estar de más un examen sumario de sus fundamentos lógicos, aun a riesgo de alguna repetición tediosa y de formular algunos lugares comunes.

La evolución social es un proceso de adaptación selectiva de temperamento y hábitos mentales, bajo la presión de las circunstancias de la vida en común. La adaptación de los hábitos mentales constituye el desarrollo de las instituciones. Pero junto con el desarrollo de las instituciones se ha producido un cambio de carácter más sustancial. No sólo han cambiado los hábitos de los hombres con las cambiantes

exigencias de la situación, sino que esas exigencias han producido también un cambio correlativo en la naturaleza humana. El material humano de la sociedad varía con el cambio de condiciones de la vida. Los etnólogos más modernos consideran esta variación de la naturaleza humana como un proceso de selección entre varios tipos o elementos étnicos, relativamente estables y persistentes. Los hombres tienden a retornar o a reproducir, con mayor o menor exactitud, uno u otro de determinados tipos de naturaleza humana que, en sus características principales, han sido fijados de conformidad aproximada a una situación del pasado diferente de la actual. En los pueblos pertenecientes a la cultura occidental, están comprendidos varios de esos tipos étnicos humanos relativamente estables. Esos tipos étnicos sobreviven en la herencia racial de hoy, no como moldes rígidos e invariables, cada uno de los cuales tiene una sola pauta precisa y específica, sino en forma de un número mayor o menor de variantes. Alguna variación de los tipos étnicos ha sido resultado del prolongado proceso selectivo a que, durante el desarrollo prehistórico e histórico de la cultura, han estado sujetos varios tipos y sus híbridos.

Esa necesaria variación de los tipos mismos, debida a un proceso selectivo de considerable duración y tendencia constante, no ha sido estudiada de modo suficiente por los autores que se han ocupado de la supervivencia étnica. Nuestra argumentación va a ocuparse aquí de las dos principales variantes divergentes de la naturaleza humana, que resultan de esta adaptación selectiva relativamente tardía de los tipos étnicos comprendidos en la cultura occidental; el

punto de interés va a ser el efecto probable de la situación de hoy día en el estímulo de la variación, con arreglo a una u otra de estas dos líneas divergentes.

Podemos resumir brevemente la posición etnológica, y para evitar los detalles que no sean estrictamente indispensables, el cuadro de tipos y variantes y el esquema de reversión y supervivencia que les concierne se presentarán con una sencillez y simplicidad de diagrama, que no sería admisible para ninguna otra finalidad. El hombre de nuestras comunidades industriales tiende a reproducirse según uno de tres tipos étnicos principales: el dolicocéfalo-rubio, el braquicéfalo-moreno y el mediterráneo, dejando aparte otros elementos de menos importancia y marginales de nuestra cultura. Pero dentro de cada uno de esos principales tipos étnicos, la reversión tiende a tomar una u otra de dos -al menos- principales direcciones de variación: la variante pacífica o ante-depredadora y la variante depredadora. La primera de esas dos variantes características se acerca más al tipo genérico en todos los casos, ya que constituye la representante retrógrada de su tipo, tal como existía en la primera etapa de la vida en común, según las pruebas de que disponemos, tanto arqueológicas como psicológicas. Se supone que esa variante representa a los antepasados del hombre civilizado actual, en la fase pacífica y salvaje de la vida que precedió a la cultura depredadora, el régimen de *status* y el desarrollo de la emulación pecuniaria. La segunda variante depredadora- de los tipos en cuestión se considera como supervivencia de una modificación más reciente de los tipos étnicos principales y de sus híbridos: de esos tipos tal como

fueron modificados, principalmente por una adaptación selectiva, bajo la disciplina de la cultura depredadora y la posterior cultura emulativa del estadio casi pacífico, o la cultura pecuniaria propiamente dicha.

Bajo las leyes reconocidas de la herencia puede haber una supervivencia de una fase pasada más o menos remota. En el caso ordinario, medio o normal, si ha variado el tipo, sus rasgos se trasmiten aproximadamente en la forma en que se daban en el pasado reciente, al que podemos llamar el presente hereditario. Para los fines que aquí perseguimos, este presente hereditario está representado por la cultura depredadora tardía y la cultura casi pacífica.

En la mayoría de los casos el hombre civilizado moderno tiende a reproducirse con arreglo a la variante de la naturaleza humana característica de esta cultura depredadora o casi depredadora reciente que, desde el punto de vista de la herencia, existe aún. Esta proposición requiere algunas salvedades por lo que se refiere a los descendientes de las clases serviles u oprimidas de la época bárbara, pero las salvedades necesarias no son, probablemente, tan grandes como podría parecer a primera vista. Tomando la población en su conjunto, esa variante depredadora, emulativa, no parece haber alcanzado un grado muy alto de consistencia o estabilidad. Es decir, que la naturaleza humana heredada por el hombre occidental moderno no se aproxima a la uniformidad, por lo que respecta al ámbito o a la fuerza relativa de las diversas aptitudes y propensiones que contribuyen a formarla. El hombre del presente hereditario es ligeramente arcaico, desde el punto de vista de las finalidades de las últimas exigen-

cias de la vida en común. Y el tipo al que el hombre moderno tiende principalmente a revertir, conforme a la ley de la variación, es una naturaleza humana algo más arcaica. Por otra parte, a juzgar por los rasgos reversivos que aparecen en los individuos, Y que varían desde el estilo de temperamento predominantemente depredador, la variante ante-depredadora parece tener una mayor estabilidad y simetría en la distribución o fuerza relativa de sus elementos temperamentales.

Esta divergencia de naturaleza humana heredada, diferencia entre una variante anterior o posterior del tipo étnico con arreglo al cual tienden a reproducirse los individuos, está contrarrestada y oscurecida por una divergencia similar entre los otros dos principales tipos étnicos que contribuyen a formar las poblaciones occidentales. Se concibe a los individuos de esas comunidades, virtualmente en todos los casos, Como híbridos de los elementos étnicos predominantes, combinados en las proporciones más variadas; con el resultado de que tienden a retrotraerse a uno u otro de los tipos étnicos componentes. Esos tipos étnicos presentan una diferencia de temperamento algo semejante a la que existe entre las variantes depredadora y ante-depredadora de los tipos; el tipo dólico-rubio presenta más características del temperamento depredador -o al menos más de la violenta disposición de éste- que el tipo braquicéfalo-moreno y especialmente más que el mediterráneo. Cuando el desarrollo de las instituciones o del sentimiento real de una comunidad dada difieren de la naturaleza humana depredadora, es imposible decir con seguridad que tal divergencia indique una

reversión a la variante ante-depredadora. Puede deberse a un dominio mayor de uno u otro de los elementos étnicos «inferiores» de la población. Aún más, a pesar de que no hay pruebas todo lo concluyentes que sería de desear, hay indicios de que las variaciones del temperamento real de las comunidades modernas no se deben por completo a una selección de tipos étnicos estables. Parece ser en grado apreciable una selección hecha entre las variantes depredadora y pacífica de los diversos tipos.

Esa concepción de la evolución humana contemporánea no es indispensable en este estudio. Las conclusiones generales a las que se llega mediante el uso de estos conceptos de adaptación selectiva seguirían siendo ,sustancialmente ciertas aun empleando los términos y conceptos anteriores, darwinistas y spencerianos. Dadas las circunstancias, puede ser admisible una cierta latitud en el empleo de los términos. La palabra «tipo» se emplea con cierta vaguedad para denotar variaciones de temperamento que, a juicio de los etnólogos, acaso no sean más que variantes triviales del tipo y no tipos étnicos distintos. Dondequiera que parece esencial para nuestro estudio una discriminación mayor, será evidente por el contexto el esfuerzo realizado para hacerla.

Los tipos étnicos de hoy son, pues, variantes de los tipos raciales primitivos. Han sufrido alguna alteración y han alcanzado cierto grado de fijeza en esa forma alterada, bajo la disciplina de la cultura bárbara. El hombre del presente hereditario es la variante bárbara, servil o aristocrática, de los elementos étnicos que lo constituyen. Pero esa variante bárbara no ha alcanzado el máximo grado posible de homoge-

neidad ni de estabilidad. Aunque la cultura bárbara -los estadios depredador y casi pacífico- ha tenido una gran duración absoluta, no ha tardado lo suficiente ni ha sido lo bastante invariable para dar al tipo una fijeza extrema. Se presentan con frecuencia variaciones de la naturaleza humana bárbara y esos casos de variación se están haciendo más perceptibles hoy día, porque las condiciones de la vida moderna no actúan ya de modo consistente para reprimir las desviaciones del tipo bárbaro normal. El temperamento depredador no se presta a todas las finalidades de la vida moderna y, más especialmente, de la industria moderna.

Las desviaciones de la naturaleza humana del presente hereditario son casi siempre reversiones a una variante anterior del tipo. Esa variante anterior está representada por el temperamento que caracteriza a la fase primitiva del salvajismo pacífico. Las circunstancias de la vida y las finalidades de los esfuerzos que predominaban antes del advenimiento de la cultura bárbara, modelaron la naturaleza humana y, por lo que respecta a determinados rasgos fundamentales, la fijaron. Y es a esas características antiguas y genéricas a las que se inclina a volver el hombre moderno, en el caso de producirse variaciones de la naturaleza humana del presente hereditario. Las condiciones en que vivían los hombres en las etapas más primitivas de la vida en común, a las que se puede denominar propiamente humanas, parecen haber sido de tipo pacífico; y el carácter, el temperamento y la actitud espiritual de los hombres en esas condiciones de medio e instituciones primitivos, parece haber sido de tipo pacífico y no agresivo, por no decir indolente. Para la finalidad inme-

diata que aquí nos ocupa, ese estadio cultural pacífico puede ser considerado como el punto que señala la fase inicial del desarrollo social. Por lo que se refiere a nuestra argumentación actual, la característica espiritual dominante de esa presunta fase inicial de la cultura parece haber sido un sentido espontáneo y no explícito de solidaridad del grupo, que se expresaba en gran parte en una simpatía complaciente, pero en modo alguno vehemente, hacia todo lo que facilita la vida humana y una revulsión desagradable, provocada por toda inhibición o futilidad de vida conocidas. Dada su presencia ubicua en los hábitos mentales del salvaje ante-depredador, este sentido penetrante, pero no vehemente, de lo genéricamente útil, parece haber sido una fuerza coactiva apreciable en la vida y la forma de los contactos habituales de aquél con los otros miembros del grupo.

Los rastros de esa fase pacífica inicial e indiferenciada de la cultura parecen borrosos y dudosos, si consideramos sólo las pruebas categóricas de su existencia, tal como las presentan los usos y opiniones en boga en el presente histórico, tanto en las comunidades civilizadas, como en las que no lo están; pero es menos dudosa la prueba que de su existencia encontramos en las supervivencias psicológicas, en forma de rasgos persistentes y profundos del carácter humano. Esos rasgos sobreviven, acaso, en un grado especial entre aquellos elementos étnicos que estuvieron aglomerados en segundo término durante la cultura depredadora. Los rasgos adecuados a los hábitos iniciales de la vida se hicieron entonces relativamente inútiles para la lucha individual por la existencia. Y aquellos elementos de la población o grupos

étnicos menos aptos por temperamento para la vida depredadora fueron oprimidos y lanzados a segundo plano.

Con la transición a la cultura depredadora, el carácter de la lucha por la existencia cambió en cierto grado, pasando de lucha del grupo contra un medio no humano a lucha del grupo contra un medio humano. Este cambio fue acompañado de un creciente antagonismo entre los diversos miembros del grupo y una conciencia cada vez mayor de ese antagonismo.

Las condiciones necesarias para triunfar dentro del grupo, así como las condiciones necesarias para la supervivencia del grupo, cambiaron en cierta medida; y la actitud espiritual dominante en el grupo cambió gradualmente y llevó a una posición de legítimo dominio en el esquema general de vida aceptado a un grupo distinto de aptitudes y propensiones. Entre esos rasgos arcaicos a los que hay que considerar como supervivientes de la fase cultural pacífica, se encuentran ese instinto de solidaridad racial al que denominamos conciencia -que incluye él sentido de fidelidad y equidad- y el instinto de trabajo eficaz en su expresión ingenua y no valorativa.

A la luz de la ciencia biológica y psicológica moderna, la naturaleza humana tendrá que explicarse en términos de hábito; y en esa nueva exposición parece ser éste el único lugar y base que se puede atribuir a esos rasgos. Esos hábitos de vida tienen un carácter muy profundo, para que se los pueda atribuir a la influencia de una disciplina posterior y breve. La facilidad con que los eclipsan temporalmente las exigencias especiales de la vida reciente y moderna demues-

tra que esos hábitos son los efectos que sobreviven de una disciplina de fecha extremadamente antigua; disciplina de las enseñanzas, de la cual los, hombres se han visto obligados a apartarse con frecuencia en materia de detalle en las nuevas circunstancias de una época posterior; y el modo, casi ubicuo, como se afirman dondequiera que disminuye la presión de las exigencias especiales nos dice que el proceso mediante el cual se fijaron y se incorporaron esos rasgos a la constitución espiritual del tipo tiene que haber durado un tiempo relativamente largo y sin haber sufrido interrupciones importantes. La cuestión no está afectada seriamente por ningún problema relativo a si se trató de un proceso habituación, en el viejo sentido de la palabra, o de un proceso de adaptación selectiva de la raza.

El carácter y las exigencias de la vida, bajo el régimen de *status* y de antítesis entre individuos y clases, que abarca todo el intervalo entre el comienzo de la cultura depredadora y el momento actual, indican que es difícil que pudieran haber surgido y adquirido fijeza durante aquel intervalo los rasgos temperamentales aquí estudiados. Es muy probable que esos rasgos hayan sido trasmitidos desde un método de vida anterior y hayan sobrevivido a lo largo del intervalo de las culturas depredadora y casi pacífica, en situación de desuso incipiente, o al menos inminente, y no que hayan sido aportados y fijados por esa última cultura. Parecen ser características hereditarias de la raza y haber persistido a pesar de que las condiciones requeridas para triunfar, en el estadio cultural depredador y en los posteriores, fueran distintas de las antiguas. Parecen haber persistido por la fuerza de la tenacidad

de trasmisión que corresponde a un rasgo hereditario, presente en cierto grado en todo miembro de la especie, y que, en consecuencia, descansa en una amplia base de continuidad racial.

Tal característica genérica no se elimina con facilidad, ni siquiera en un proceso de selección tan severo v continuado como aquél al que estuvieron sometidos durante los estadios depredador y casi pacífico los rasgos que aquí estamos estudiando. Esos rasgos pacíficos son, en gran parte, ajenos a los métodos y al espíritu de la vida bárbara. La característica sobresaliente de la cultura bárbara es una emulación y un antagonismo incesante entre las clases y los individuos. Esa disciplina basada en la emulación favorece a aquellos individuos y linajes que sólo poseen las características del salvaje pacífico en un grado relativamente ligero. En consecuencia, tiende a eliminar esos rasgos y, aparentemente, los ha debilitado en grado apreciable en las poblaciones que han estado sometidas a ella. Incluso cuando la disconformidad con el tipo de temperamento bárbaro no se paga con una penalidad extrema, se produce al menos una represión mas o menos firme de los individuos y linajes disconformes.

En cualquier fase cultural conocida, posterior o distinta de la presunta fase inicial de que aquí hemos hablado, los dones de bondad de carácter, equidad y compasión indiscriminada no favorecen de modo apreciable la vida del individuo. Su posesión puede servir para proteger al individuo, frente a los malos tratos de una mayoría que considera que cierta proporción de tales ingredientes forma parte de su ideal de hombre normal; pero aparte de su efecto indirecto y

negativo, el individuo sale mucho mejor librado en el régimen de competencia cuanto menor sea la proporción en que posea esas dotes. Puede decirse que la carencia de escrúpulos, de conmiseración, de honestidad y de apego a la vida contribuye, dentro de ciertos límites, a fomentar el éxito del individuo en la cultura pecuniaria. Los hombres que han tenido mayor éxito en todas las épocas han sido, por lo general, de este tipo; con excepción de aquellos cuyo éxito no se ha medido en términos de riqueza ni de poder. Sólo dentro de límites estrechos, y aun así sólo en sentido pickwickiano, es posible afirmar que la honestidad es la mejor conducta.

Desde el punto de vista de la vida en las condiciones de la civilización moderna en una comunidad ilustrada de la cultura occidental, el salvaje primitivo y ante-depredador cuyo carácter hemos tratado de bosquejar esquemáticamente, no tuvo gran éxito. Aun para los fines de esa hipotética cultura a la que su tipo de naturaleza humana debe la estabilidad que tiene -los fines del grupo salvaje pacífico-, ese hombre primitivo tiene tantos y tan notorios defectos económicos como virtudes económicas, como debe ser evidente para cualquiera cuyo sentido del problema no esté deformado por la lenidad basada en un sentimiento de solidaridad. En el mejor de los casos, es «una persona inteligente, que no sirve para nada». Los defectos de ese tipo de carácter que suponemos primitivo son la debilidad, la ineficacia, la falta de iniciativa y de ingenio y una amabilidad indolente y que se inclina a ceder a todo, junto con un sentido animista vívido, pero incongruente junto con esos rasgos, van otros que tie-

nen algún valor para el proceso de la vida colectiva, en el sentido de que fomentan la facilidad de la vida del grupo. Esos rasgos son el carácter pacífico, la buena voluntad, la honestidad y un interés no emulativo y no valorativo en los hombres y en las cosas.

Cuando llega el estadio depredador de la vida, se produce un cambio en las condiciones de carácter requeridas para triunfar. Los hábitos de vida de los hombres tienen que adaptarse a las nuevas exigencias bajo un nuevo esquema de relaciones humanas. El mismo despliegue de energía que había encontrado expresión en los rasgos de la vida salvaje, a que nos hemos referido arriba, necesita ahora encontrarla siguiendo una nueva línea de acción, en un nuevo grupo de respuestas habituales a unos estímulos que se han modificado. Los métodos que, medidos en términos de facilidad de vida, respondían relativamente bien a las condiciones antiguas dejan de ser adecuados a las nuevas. La situación anterior se caracterizaba por una relativa ausencia de antagonismo o diferenciación de intereses; la situación posterior, por una emulación que aumenta constantemente su intensidad, a la vez que se reduce su ámbito. Los rasgos que caracterizan el estadio cultural depredador y los subsiguientes y que indican los tipos de hombre más aptos para sobrevivir bajo el régimen de *status*, son (en su expresión primaria) la ferocidad, el egoísmo, el espíritu de clan y la falta de sinceridad, el abuso de la fuerza y el fraude.

Bajo la disciplina severa y prolongada del régimen de competencia, la selección de tipos étnicos ha actuado en el sentido de dar un predominio marcado a esos rasgos de ca-

rácter, favoreciendo la supervivencia de aquellos elementos étnicos más ricamente dotados a estos respectos. A la vez, los hábitos adquiridos más antiguos y más genéricos de la raza no han dejado nunca de tener alguna utilidad, para los fines de la vida de la colectividad y no han caído nunca enteramente en un desuso definitivo.

Puede merecer la pena señalar que el tipo de europeo dólico-rubio parece deber mucha parte de su influencia dominante, y su posición de señorío en la cultura reciente, al hecho de poseer en grado excepcional las características del hombre depredador. Esos rasgos espirituales, junto con grandes dotes de energía física -resultado, probablemente de una selección entre grupos y entre linajes-, actúan de modo principal para colocara todo elemento étnico en la posición de clase ociosa dominadora, especialmente durante las primeras fases del desarrollo de la institución de una clase ociosa. Esto no quiere decir que precisamente el mismo conjunto de aptitudes en cualquier individuo haya de asegurarle, por necesidad, un éxito personal destacado. En el régimen de competencia, las condiciones requeridas para el triunfo del individuo no son necesariamente las mismas que se requieren para el de una clase. El triunfo de una clase o partido presupone un fuerte elemento de lealtad a un jefe o de adhesión a un dogma; en tanto que el individuo que compite puede conseguir mejor sus fines si combina la energía, iniciativa, egoísmo y carácter artero del bárbaro, con la falta de lealtad o de espíritu de clan del salvaje. Puede observarse de pasada que los hombres que han tenido un éxito brillante (napoleónico), a base de un egoísmo imparcial y una carencia

total de escrúpulos, han presentado con frecuencia más características físicas del tipo braquicéfalo-moreno que del dólico-rubio. La mayor proporción de individuos que consiguen un relativo éxito de tipo egoísta parece pertenecer, sin embargo, por lo que respecta a su físico, al último elemento étnico mencionado.

El temperamento producido por el hábito de vida depredador favorece la supervivencia y plenitud de vida del individuo en régimen de emulación; a la vez favorece la supervivencia v el éxito del grupo si la vida del grupo en cuanto colectividad es también, de modo predominante, una vida de competencia hostil con otros grupos. Pero la evolución de la vida económica de las comunidades. industrialmente más maduras ha comenzado, a su vez, a tomar una dirección tal, que los intereses de la comunidad no coinciden ya con los intereses emulativos del individuo. En cuanto grupos, esas comunidades industriales avanzadas están de ando de ser competidoras, para conseguir los medios de vida necesarios o hacer respetar el derecho a vivir, excepto en la medida en que las propensiones depredadoras de sus clases gobernantes siguen manteniendo la tradición de guerra y rapiña. Esas comunidades han dejado de ser hostiles entre sí por la fuerza de circunstancias distintas de las que integran la tradición y el temperamento. Sus intereses materiales -poniendo acaso aparte los intereses de la buena fama colectiva- han dejado de ser incompatibles, pero el éxito de cualquiera de las comunidades favorece indiscutiblemente -por ahora y por un tiempo futuro incalculable- la plenitud de vida de cualquiera otra comunidad del grupo. Ninguna de

ellas sigue teniendo ningún interés material en sobrepasar a las demás. No puede afirmarse lo mismo, en igual grado, de los individuos y sus relaciones mutuas.

Los intereses colectivos de cualquier comunidad moderna se centran en la eficacia industrial. El individuo es útil para los fines de la comunidad en proporción a su eficiencia en lo que vulgarmente se denominan las tareas productivas. Ese interés colectivo está mejor servido por la honestidad, la diligencia, la mansedumbre, la buena voluntad, la ausencia de egoísmo y un reconocimiento y aprehensión habituales de la secuencia causal, sin mezcla de creencias animistas y sin sentido de dependencia de ninguna especie de intervención preternatural en el curso de los acontecimientos. No se puede decir mucho de la belleza, excelencia moral o dignidad o reputación generales de una naturaleza humana tan prosaica como la que implican estos rasgos. Y hay pocos motivos que permitan entusiasmarse por la forma de vida colectiva que se produciría en el caso de que esos rasgos prevalecieran, ejerciendo un dominio incondicionado. Pero esto no nos interesa por el momento. El buen funcionamiento de una comunidad industrial moderna se consigue mejor allí donde se dan estos rasgos y se llega a alcanzar en el grado en el que el material humano se caracteriza por su posesión. En cierta medida, se requiere su presencia para conseguir un ajuste adecuado a las circunstancias de la situación industrial moderna, El mecanismo complejo, amplio, esencialmente pacífico y altamente organizado de la comunidad industrial moderna funciona con mayor rendimiento cuando esos rasgos, o la mayoría de ellos, están presentes en el grado máxi-

mo que es posible concebir. Esos rasgos se dan en el hombre de tipo depredador en un grado marcadamente inferior de lo que es útil para las finalidades de la vida colectiva moderna.

Por otra parte, en el régimen de competencia, el interés inmediato del individuo está mejor servido por un comercio astuto y una administración carente de escrúpulos. Las características arriba mencionadas como útiles para los intereses de la comunidad son perjudiciales para el individuo y no al revés. La presencia de esas aptitudes en la constitución mental de ésta canaliza sus energías hacia fines distintos de la ventaja pecuniaria; y tienden también a llevarlo a buscar la ganancia por los canales indirectos e ineficaces de la industria y no embarcándose en una carrera franca y decidida de una práctica poco escrupulosa. Las aptitudes industriales constituyen un obstáculo bastante importante para el individuo. En el régimen de emulación, los miembros de una comunidad industrial moderna son rivales y cada uno de ellos consigue mejor su ventaja individual e inmediata si, gracias a una carencia excepcional de escrúpulos, puede superar y dañar a sus semejantes cuando tiene oportunidad de hacerlo.

Ya se ha notado que las instituciones económicas modernas caen, en términos generales, dentro de dos categorías distintas: la pecuniaria y la industrial. Lo mismo puede decirse de las tareas. Bajo el primer epígrafe se agrupan las tareas que tienen algo que ver con la propiedad o la adquisición; bajo el segundo, las relacionadas con el trabajo o la producción. Lo mismo que veíamos al estudiar el desarrollo de las instituciones, vemos al ocuparnos de las tareas. Los intereses

económicos de la clase ociosa se encuentran en las tareas pecuniarias; los de las clases trabajadoras en ambos tipos de tareas, pero sobre todo en las industriales. La entrada a la clase ociosa se encuentra en las tareas pecuniarias.

Esas dos clases de ocupaciones difieren materialmente en lo relativo a las aptitudes requeridas para cada una de ellas y la educación que resulta de ellas sigue, de modo semejante, dos líneas divergentes. La disciplina de las ocupaciones pecuniarias opera en el sentido de conservar y cultivar algunas de las aptitudes depredadoras y el ánimo depredador. Lo hace así, tanto al educar a aquellos individuos y clases empleados en estas ocupaciones, como al reprimir y eliminar selectivamente a aquellos individuos y linajes ineptos a este respecto. En la medida en que el proceso competitivo de adquisición y tenencia modela los hábitos mentales de los hombres y en la medida en que sus funciones económicas están comprendidas dentro del ámbito de la propiedad de riqueza, concebida en términos de valor en cambio y de su administración y financiamiento mediante la permutación de sus valores, su experiencia de la vida económica favorece la supervivencia y acentuación del temperamento y hábitos mentales depredadores. Bajo el sistema pacífico moderno, una vida de adquisición favorece, sobre todo, los hábitos y aptitudes depredadores que pueden desarrollarse pacíficamente. Es decir, las tareas pecuniarias permiten perfeccionarse en la línea general de prácticas comprendida bajo la denominación de fraude y no en las que corresponden al método más arcaico de captura violenta.

Esas tareas pecuniarias que tienden a conservar el temperamento depredador son las relacionadas con la propiedad -función inmediata de la clase ociosa propiamente dicha- y con las funciones subsidiarias relativas a su adquisición y acumulación. Comprenden éstas aquella clase de personas y serie de deberes del proceso económico relacionados con la propiedad de empresas ocupadas en la industria basada en la competencia; en especial, aquellas operaciones fundamentales de administración económica que se clasifican como operaciones financieras. Hay que añadir a éstas la mayoría de los empleos comerciales. En su mejor y más claro desarrollo esas obligaciones constituyen la función económica del «capitán de industria». El capitán de industria es más bien un hombre astuto que ingenioso y su capitanía tiene un carácter más pecuniario que industrial. La administración industrial que practica es, por lo general, de tipo permisivo. Los detalles relativos ala eficacia mecánica de la producción y de la organización industrial se delegan a subordinados que tienen una mentalidad menos «práctica»: hombres mejor dotados para el trabajo eficaz que para las tareas administrativas.

En lo que se refiere a su tendencia a modelar la naturaleza humana mediante la educación y la selección, la mayor parte de las tareas no económicas deben clasificarse con las pecuniarias. Tales son la política y las tareas eclesiásticas y militares.

Las tareas pecuniarias tienen también la sanción que supone el hecho de que contribuyen a la reputación en un grado mucho mayor que las industriales. De este modo los patrones reguladores de la buena reputación propios de la

clase ociosa vienen a apoyar el prestigio de aquellas aptitudes que sirven a la finalidad valorativa; y, por tanto, el esquema general de lo que es una vida decorosa, tal como la entiende la clase ociosa, estimula también la supervivencia y el cultivo de los rasgos depredadores. Las tareas tienen una gradación jerárquica. Dentro de las tareas económicas propiamente dichas, las que mayor reputación proporcionan son las que tienen relación inmediata con la propiedad en gran escala. Les siguen aquellas tareas que están subordinadas inmediatamente a la propiedad y a las finanzas, tales como las bancarias y jurídicas. Las tareas bancarias comportan también la sugestión de una gran propiedad y este hecho, sin duda, tiene importancia en el prestigio que da al negocio. La profesión jurídica no implica la tenencia de mucha propiedad; pero como el trabajo del abogado no posee ningún tinte de utilidad, salvo para fines de competencia, tiene un grado elevado en el esquema convencional. El abogado se ocupa exclusivamente de los detalles del fraude depredador, tanto por lo que se refiere a conseguir como a frustrar el éxito de las argucias, y el triunfo en la profesión se acepta, en consecuencia, como signo de grandes dotes de esa astucia bárbara que ha suscitado siempre entre los hombres respeto y temor. Las tareas mercantiles sólo a medias proporcionan reputación, a menos que impliquen la tenencia de mucha propiedad y un elemento de utilidad muy reducido. El grado que ocupen en la escala varía hasta cierto punto, según que sirvan a las necesidades superiores o a las inferiores, de tal modo que, al vender al por menor cosas necesarias para la satisfacción de las necesidades más vulgares de la vida, des-

ciende al nivel de las manufacturas y el trabajo en las fábricas. El trabajo manual, y aun el trabajo de dirigir procesos mecánicos está, desde luego, en una situación precaria en punto a respetabilidad.

Es necesario hacer una salvedad por lo que se refiere a la disciplina dada por las tareas pecuniarias. Al aumentar la escala de la empresa industrial, la administración pecuniaria comienza a perder el carácter de marrullería y competencia astuta en cosas de detalle. Es decir, para una proporción cada vez mayor de las personas que están en contacto con este aspecto de la vida económica, el negocio se reduce a una rutina en la que la sugestión de superar o explotar a un competidor es menos inmediata. La exención consiguiente de hábitos depredadores se extiende, sobre todo, a los subordinados que están empleados en el negocio. Los deberes que imponen la propiedad y la administración no están virtualmente afectados por esta salvedad.

No ocurre lo mismo en lo que respecta a aquellos individuos o clases ocupados inmediatamente en la técnica y en las operaciones manuales de producción. Su vida cotidiana no constituye, en el mismo grado que la de aquellos, un proceso de habituación a los motivos y maniobras emulativos y valorativos del aspecto pecuniario de la industria. Tienen que aferrarse a la aprehensión y coordinación de los hechos y secuencias mecánicas y a su apreciación y utilización para las finalidades de la vida humana. En lo que se refiere a esta parte de la población, la acción selectiva y educadora del proceso industrial, con el que están inmediatamente en contacto, opera en el sentido de adaptar sus hábitos mentales a

las finalidades no valorativas de la vida colectiva. Para ellos, por tanto, se apresura el desuso de las aptitudes y propensiones notoriamente depredadoras trasmitidas por la herencia y la tradición desde el pasado bárbaro de la raza.

La acción educativa de la vida económica de la comunidad no es, por ende, de tipo uniforme en todas sus manifestaciones. La serie de actividades económicas relacionadas inmediatamente con la competencia pecuniaria tiene tendencia a conservar ciertos rasgos depredadores; en tanto que aquellas tareas industriales que mantienen relación inmediata con la producción de bienes tienen, por lo general, la tendencia contraria. Pero, con respecto a la última de estas clases de tareas, hay que notar que casi todas las personas empleadas en ellas se relacionan también en cierta medida con problemas de la competencia pecuniaria, como, por ejemplo, con la fijación de sueldos y salarios mediante la competencia, la compra de bienes de consumo, etc. Por tanto, la distinción hecha aquí entre clases de tareas no es, en modo alguno, una distinción rígida y tajante entre clases de personas.

Las ocupaciones de las clases ociosas en la industria moderna son de tal tipo que mantienen vivos algunos de los hábitos y aptitudes depredadores. En la medida en que los miembros de esas clases toman parte en el proceso industrial, su actividad tiende a conservar en ellos el temperamento bárbaro. Pero hay algo que decir en contrario. Los individuos así colocados en una posición que los exime de esa tensión pueden sobrevivir y trasmitir sus características, aunque difieran mucho del promedio de la especie en punto

a constitución física y espiritual. Las posibilidades de supervivencia y trasmisión de rasgos atávicos son mayores en aquellas clases que están más protegidas contra la presión de las circunstancias. La clase ociosa está protegida en cierto grado contra la tensión de la situación industrial y debe, en consecuencia, dar una proporción extraordinariamente grande de reversiones al temperamento pacífico o salvaje. Los individuos que discrepan del común de sus compañeros, o que tienen tendencias atávicas, pueden desplegar sus actividades vitales siguiendo líneas ante-depredadoras, sin sufrir una represión o eliminación tan rápida como la que se da en los niveles inferiores de la vida.

Algo de eso parece ser cierto en la realidad. Por ejemplo, hay una proporción bastante grande de miembros de las clases elevadas cuyas inclinaciones los llevan a ocuparse de tareas filantrópicas y un sentimiento considerable en esa clase, que apoya los esfuerzos encaminados a la reforma y el mejoramiento sociales. Y, además, gran parte de ese esfuerzo filantrópico y reformador lleva los signos distintivos de aquella «inteligencia» y aquella incoherencia amables que son características del salvaje primitivo. Pero puede dudarse aún de si esos hechos son prueba de una mayor proporción de reversiones en los estratos superiores que en los inferiores. Aunque en las clases no adineradas se dieran las mismas inclinaciones, no sería fácil que encontrasen expresión, va que esas clases carecen de los medios, el tiempo y la energía necesarios para dar eficacia a sus inclinaciones en este respecto. Es difícil discutir las presunciones que aportan los hechos.

Hay que hacer otra salvedad: la de que la clase ociosa de hoy día se compone de quienes han tenido éxito en sentido pecuniario, y que, por tanto, es de presumir que estén dota os e una proporción mas que suficiente de rasgos depredadores. La entrada en la clase ociosa se logra por medio de las tareas pecuniarias y esas tareas, por selección y adaptación, operan en el sentido de no admitir a los grados superiores sino aquellos linajes aptos pecuniariamente para sobrevivir a la prueba depredadora. Y en cuanto se produce en esos niveles superiores un caso de reversión a la naturaleza humana no depredadora, lo corriente es que se expulse a quien lo presenta, arrojándoselo a los niveles pecuniarios inferiores. Para conservar su puesto en la clase, un linaje ha de tener temperamento pecuniario; en otro caso su fortuna se disiparía y perdería su casta. Hay suficientes ejemplos de esto.

La admisión a la clase ociosa se produce mediante un proceso selectivo continuo, por virtud del cual se extrae de las clases inferiores a los individuos y linajes eminentemente aptos para la competencia pecuniaria agresiva. Para llegar a los niveles superiores, el aspirante no sólo ha de tener las aptitudes pecuniarias en una proporción bastante elevada, sino en un grado tan eminente que pueda superar dificultades muy importantes que se oponen a su ascenso. Salvo accidente, los *nouveaux arrivés* son un grupo escogido.

Este proceso de admisión selectiva ha estado operando siempre, desde que se implantó la forma de emulación pecuniaria, lo que equivale a decir desde que se implantó la institución de la clase ociosa. Pero el fundamento preciso de la selección no ha sido siempre el mismo y, en consecuencia, el

proceso selectivo no ha dado siempre los mismos resultados. En la primera parte de la época bárbara o estadio depredador propiamente dicho, la prueba de aptitud era la proeza en el sentido ingenuo de la palabra. Para conseguir entrar en la clase, el candidato había de estar dotado de espíritu de clan, robustez, ferocidad, falta de escrúpulos y tenacidad en la consecución de sus propósitos. Éstas eran las cualidades que contaban para conseguir acumular y mantener la posesión de riqueza. La base económica de la clase ociosa era entonces, como ha sido posteriormente, la posesión de riqueza; pero los métodos de acumular riqueza y las dotes requeridas para poseerla han cambiado bastante, desde los primeros tiempos de la cultura depredadora. A consecuencia del proceso selectivo, los rasgos dominantes de la clase ociosa de los primeros tiempos bárbaros eran una agresividad audaz, un sentido siempre alerta del status y falta de escrúpulos para recurrir al fraude cuando éste fuera conveniente. Los miembros de la clase ociosa mantenían su puesto en ella mediante la proeza. En la cultura bárbara posterior, bajo el régimen casi pacífico del *status*, la sociedad alcanzó unos métodos estables de adquisición y posesión. La simple agresión y la violencia ilimitada cedieron, en gran parte, su lugar como método más acertado de acumular riqueza a las prácticas astutas y la marrullería. En consecuencia, la clase ociosa hubo de conservar unas aptitudes y propensiones diferentes. La agresión arbitraria y la robustez que la acompaña, junto con un sentido despiadadamente lógico del *status,* hubieron de seguir contando entre los rasgos más espléndidos de la clase. Estos rasgos han continuado en nuestras tradiciones como típicas

«virtudes aristocráticas». Pero se asociaron con ellas, en proporción cada vez mayor y sirviéndoles de complemento otras virtudes pecuniarias de las menos agresivas, tales como la previsión, la prudencia y la marrullería. Al avanzar el tiempo y acercarse al estadio pacífico moderno de la cultura pecuniaria, las aptitudes y hábitos últimamente mencionados han ganado en eficacia relativa para los fines pecuniarios y han contado relativamente más en el proceso selectivo mediante el cual se consigue, primero, la admisión a la clase ociosa y se conserva, después, el lugar obtenido.

El motivo en que se basa la selección ha ido cambiando hasta que, en la actualidad, las aptitudes que califican para la admisión en la clase son sólo las pecuniarias. Lo que queda de los rasgos bárbaros depredadores es la tenacidad en la consecución de los propósitos y la continuidad de las aspiraciones que distinguen al bárbaro depredador afortunado del salvaje pacífico a quien suplantó aquél. Pero no puede decirse que este rasgo distinga de modo característico al hombre de la clase superior, destacado por el éxito pecuniario, de los miembros de las clases industriales. La preparación y selección a que éstos se encuentran sometidos en la vida industrial moderna dan a este rasgo un peso igualmente decisivo. Puede decirse que la tenacidad en la consecución de los propósitos distingue a estas dos clases de otras dos: el inútil desafortunado y el delincuente de baja estofa. Por lo que respecta a dotes naturales, el hombre adinerado puede compararse con el delincuente, de modo análogo a como puede al compararse al industrial con el subordinado bonachón y desafortunado. El tipo ideal de hombre adinerado se asemeja

al tipo ideal de delincuente por su utilización sin escrúpulos de cosas y personas para sus propios fines y por su desprecio duro de los sentimientos y deseos de los demás y carencia de preocupaciones por los efectos remotos de sus actos; pero se diferencia de él porque posee un sentido más agudo del *status* y porque trabaja de modo más consistente en persecución de un fin más remoto, contemplado en virtud de una visión de mayor alcance. El parentesco de los dos tipos de temperamento se muestra, además, por una proclividad «deportiva» y una inclinación a los juegos de azar, junto con un deseo de emulación sin objeto. El tipo ideal de hombre adinerado muestra también un parentesco curioso con el delincuente, en una de las variaciones concomitantes de la naturaleza humana depredadora. El delincuente es con mucha frecuencia supersticioso; cree firmemente en la suerte, los encantamientos, la adivinación y el destino y en los augurios y las ceremonias chamanistas. Cuando las circunstancias son favorables, esa propensión se suele expresar en cierto fervor devoto servil y en una atención puntillosa a las prácticas devotas; acaso sea mejor caracterizarla como devoción que como religión. En este punto, el temperamento del delincuente tiene más en común con las clases pecuniaria y ociosa, que con el industrial o con la clase de los dependientes sin aspiraciones.

La vida en una comunidad industrial moderna o, dicho con otras palabras, en la cultura pecuniaria- actúa en el sentido de producir, mediante un proceso de selección el desarrollo y la conservación de una determinada serie de aptitudes y propensiones. Este proceso selectivo no es una

simple tendencia a revertir a un tipo étnico dado, inmutable, sino más bien a una modificación de la naturaleza humana que difiere, en algunos respectos, de cualquiera de los tipos o variantes trasmitidos por el pasado. El objetivo de la evolución no es único. El temperamento que la evolución tiende a establecer como normal difiere de todas y cada una de las variantes arcaicas de la naturaleza humana en su mayor estabilidad de aspiraciones: mayor unicidad de fines y mayor persistencia en el esfuerzo. Por lo que se refiere a la teoría económica el objetivo del proceso selectivo es, en conjunto y en esta medida, único; aunque hay tendencias menores, de considerable importancia, que se desvían de esta línea de desarrollo. Pero aparte de esta tendencia general, la línea del desarrollo no es única. Por lo que respecta a la teoría económica, el desarrollo sigue en otros aspectos dos líneas divergentes. En lo que respecta a la conservación selectiva de capacidades o aptitudes de los individuos, esas dos líneas pueden ser denominadas pecuniaria e industrial. En lo relativo a la conservación de propensiones, aptitud espiritual o ánimo, puede denominarse a esas dos líneas valorativa o egoísta y no valorativa o económica. Por lo que se refiere a la tendencia intelectual o cognoscitiva de las dos direcciones de ese desarrollo, puede caracterizarse a la primera como el punto de vista personal de la conación[5], la relación cualitati-

[5] Empleo aquí la palabra «conación» y más adelante «conativo», castellanizando las inglesas *conation y conative*, muy empleadas ambas en la sociología de lengua inglesa, a partir de Ward. Etimológicamente derivan de *conatio* (esfuerzo, intento, empresa) y ésta de *conari* (emprender, intentar, ensayar, esforzarse, procurar). Ward explica en su *Compendio de sociología* (trad. esp. de D. Adolfo Posada, 3ª ed., Madrid, 1929, pp. 299-301) que

va, el *status*, o el valor; y a la segunda, la relación cuantitativa, la eficiencia mecánica o el uso.

Las tareas pecuniarias estimulan de modo principal la primera de esas dos series de aptitudes y propensiones, y actúan selectivamente para conservarlas en la población. Por otra parte, las tareas industriales ejercitan de modo principal las de la segunda serie y operan en el sentido de conservarlas. Un análisis psicológico exhaustivo mostraría que cada una de esas dos series de aptitudes y propensiones no es sino la expresión multiforme de cierta inclinación temperamental. Por la fuerza de la unidad o unicidad del individuo, las aptitudes, el ánimo y los intereses comprendidos en la serie primeramente mencionada son expresiones conjuntas de una determinada variante de la naturaleza humana. Lo mismo puede afirmarse de la segunda serie. Ambas pueden ser concebidas como direcciones alternativas de la vida humana de tal forma, que un determinado individuo se inclina de un modo más o menos consistente a la una o a la otra. La tendencia de la vida pecuniaria es, en términos generales, la de conservar el temperamento bárbaro, pero sustituyendo la predilección por el daño físico, que caracteriza al bárbaro primitivo, por el fraude y la prudencia o la capacidad administrativa. Esa sustitución de la devastación por la estratagema se produce sólo en un grado incierto. En las tareas pecuniarias, la acción selectiva actúa de modo permanente en esa dirección, pero, fuera de la competencia que tiene por

fue Sir William Hamilton quien resucitó la palabra «para indicar el motivo humano». Ward la hace también equivalente a «buscar la satisfacción del deseo». [T]

finalidad el lucro, la disciplina de la vida pecuniaria no opera de modo constante en el mismo sentido. La disciplina de la vida moderna en lo referido a consumo de tiempo y bienes no actúa inequívocamente para eliminar las virtudes aristocráticas o fomentar las burguesas. El esquema convencional de lo que se considera como vida decorosa exige un empleo considerable de los rasgos bárbaros de la primera época. En capítulos anteriores, y bajo el epígrafe de ocio, hemos notado algunos detalles de ese esquema tradicional de la vida que tienen importancia para este punto; en capítulos posteriores se mostrarán otros.

Resulta de lo que se ha dicho que la vida de la clase ociosa y el esquema general de vida propio de ella deben fomentar la conservación del temperamento bárbaro; sobre todo de su variante casi pacífica o burguesa, pero también en cierto grado de la variante depredadora. Por tanto, en ausencia de factores perturbadores, debe ser posible exponer una diferencia de temperamento entre las diversas clases de la sociedad. Las virtudes aristocráticas y las burguesas, -es decir, los rasgos destructivos y los pecuniarios- se deben encontrar principalmente en las clases superiores, y las virtudes industriales -es decir, los rasgos pacíficos- sobretodo en las clases dedicadas a la industria mecánica.

De modo general e indeterminado esto es así, pero el término de comparación no se aplica con tanta facilidad ni da resultados tan concluyentes como sería de desear. Hay varias razones a las que se puede atribuir su fracaso parcial. En cierta medida, todas las clases se encuentran enzarzadas en una lucha pecuniaria y en todas las clases la posesión de

rasgos pecuniarios favorece el éxito y la supervivencia del individuo. Dondequiera que prevalece la cultura pecuniaria, el proceso selectivo mediante el cual se modelan los hábitos mentales de los hombres y se decide la supervivencia de los linajes rivales se produce de modo próximo sobre la base de la aptitud adquisitiva. En consecuencia, a no ser por el hecho de que la eficiencia pecuniaria es, en conjunto, incompatible con la eficiencia industrial, la acción selectiva de todas las ocupaciones tendería al predominio ilimitado del temperamento pecuniario.

El resultado sería que lo que se ha denominado «hombre económico» se convertiría en tipo normal y definitivo de la naturaleza humana. Pero el «hombre económico», cuyo interés es el egoísta y cuyo único rasgo humano es la prudencia, es inútil para las finalidades de la industria moderna.

La industria moderna requiere un interés no valorativo e impersonal en el trabajo que se realiza. Sin ello serían imposibles los complicados procesos industriales que, de hecho, no hubieran sido concebidos nunca. Este interés en el trabajo diferencia al trabajador, por una parte del criminal y, por otra, del capitán de industria. Como para que continúe la vida de la comunidad hay que realizar el trabajo, se produce una selección calificada que, dentro de una determinada serie de ocupaciones, favorece la aptitud espiritual de trabajo. Hay que conceder, sin embargo, que aun dentro de las ocupaciones industriales, la eliminación selectiva de los rasgos pecuniarios es un proceso incierto y que, en consecuencia, aun en esas ocupaciones hay una supervivencia apreciable del temperamento bárbaro, A este respecto no existe, en la actuali-

dad, ninguna distinción amplia entre el carácter de la clase ociosa y el de la generalidad de la población.

El problema de una distinción de clases con respecto a su constitución espiritual está oscurecido también por la presencia, en todas las clases sociales, de hábitos adquiridos de vida que estimulan en gran medida rasgos heredados y contribuyen, a la vez, a desarrollar en toda la población los rasgos que estimulan. Esos hábitos adquiridos o rasgos de carácter asumidos son, por lo común, de tono aristocrático. La posición prescriptiva de la clase ociosa, como tipo que posee las condiciones que determinan la buena reputación, ha impuesto en las clases inferiores muchas características de la teoría de la vida de la clase ociosa; con el resultado de que, en toda la sociedad, se produce siempre un cultivo más o menos persistente de esos rasgos aristocráticos. Por este motivo, tales rasgos tienen también una mayor posibilidad de supervivencia en el cuerpo del pueblo de la que tendrían si no se diera el precepto y el ejemplo de la clase ociosa. Puede mencionarse a la clase de los servidores domésticos como un conducto -y un conducto importante- mediante el cual se produce esa transfusión de las concepciones aristocráticas de la vida y, en consecuencia, de los rasgos de carácter más o menos arcaicos. Las nociones de lo bueno y de lo bello que tienen las personas de la clase en cuestión están modeladas por su contacto con los señores, y los criados llevan los prejuicios así adquiridos a sus iguales de baja cuna y diseminan, de este modo, los ideales de la clase superior por toda la comunidad sin la pérdida de tiempo que podría sufrir en otro caso esa diseminación. El dicho «a tal señor, tal criado», tiene

una importancia mayor de lo que se cree comúnmente para la rápida aceptación popular de muchos elementos de la cultura de la clase superior.

Hay también otra serie ulterior de hechos que contribuyen a disminuir la diferencia de clase, por lo que se refiere a la supervivencia de las virtudes pecuniarias. La lucha pecuniaria produce una clase subalimentada de grandes proporciones. Esa subalimentación consiste en una deficiencia de las cosas necesarias para la vida o de las cosas necesarias para mantener un gasto decoroso. En cualquier caso, el resultado es una lucha dura por los medios de hacer frente a las necesidades cotidianas, tanto por lo que se refiere a las necesidades físicas como a las superiores. La tensión exigida por la autoafirmación contra las circunstancias desfavorables absorbe toda la energía de los individuos; éstos inclinan sus esfuerzos en la dirección que les impone la necesidad de no atender sino a sus finalidades valorativas propias y se hacen cada vez más estrechamente egoístas.

De este modo los rasgos industriales tienden a quedar anticuados por el desuso. Por tanto, la institución de una clase ociosa, al imponer un esquema de decoro pecuniario y al privar a las clases inferiores de todo lo que es posible privarlas en lo que respecta a medios de vida, actúa indirectamente en el sentido de conservaren la masa de la población los rasgos pecuniarios. El resultado es una asimilación de las clases inferiores al tipo de naturaleza humana que, en principio, corresponde únicamente a las clases superiores.

Resulta, en consecuencia, que no hay entre las clases superiores y las inferiores una gran diferencia de tempera-

mento; pero resulta también que la falta de tal diferencia se debe, en buena parte, al ejemplo prescriptivo de la clase ociosa y a la aceptación popular de esos grandes principios del derroche ostensible y la emulación pecuniaria en que se basa la institución de una clase ociosa. La institución opera en el sentido de rebajar la eficiencia industrial de la comunidad y retrasar la adaptación de la naturaleza humana a las exigencias de la vida industrial moderna. Influye en la naturaleza humana predominantemente o efectiva en dirección conservadora: 1) por la transmisión directa de rasgos arcaicos, mediante la herencia dentro de la clase y dondequiera que la sangre de la clase ociosa se trasfunde fuera de ella, 2) conservando y fortificando las tradiciones del régimen arcaico y haciendo así que las posibilidades de supervivencia de los rasgos bárbaros sean también mayores que el ámbito de transfusión de la sangre de la clase ociosa.

Pero poco o nada se ha hecho para recoger, o resumir, datos que tienen significación especial para el problema de la eliminación o supervivencia de rasgos en las poblaciones modernas. Por ende, es muy poco lo que se puede ofrecer como apoyo de la opinión aquí expuesta, aparte de resumir y examinar una serie de hechos de la vida cotidiana que se encuentran a nuestro alcance. Ese resumen no puede evitar los lugares comunes y el tedio de los lectores, sino con mucha dificultad; pero, pese a ello, parece necesario hacerlo para dejar completa la argumentación, siquiera sea el esquema desnudo que aquí se intenta. Por todo ello, puede pedirse para los capítulos que siguen cierto grado de indulgencia, ya que ofrecen un estudio fragmentario de esa especie.

## X. Supervivencias modernas de la proeza

La clase ociosa vive más bien por la comunidad industrial que en la comunidad industrial, Sus relaciones con la industria tienen carácter pecuniario y no industrial. La admisión a la clase ociosa se consigue mediante el ejercicio de las aptitudes pecuniarias, aptitudes adquisitivas y no aptitudes útiles. Hay, por tanto, una continua criba selectiva del material humano que constituye la clase ociosa y esa selección se hace sobre la base de la aptitud para las empresas pecuniarias. Pero el esquema general de la vida de la clase es, en gran parte, una herencia del pasado y encarna en un grado muy alto los hábitos e ideales de la primera parte del período bárbaro. Ese esquema general bárbaro y arcaico de la vida se impone también a los estratos inferiores, en forma más o menos mitigada. A su vez, el esquema general de la vida, de las convenciones, opera selectivamente y por educación para modelar el material humano, y su acción se ejerce, sobre todo, en el sentido de conservar rasgos, hábitos e ideales que pertenecen a la primera parte de la época bárbara: la era de la proeza y la vida depredadora.

La expresión más inmediata e inequívoca de esa naturaleza humana arcaica, que caracteriza al hombre en el estadio depredador, es la propensión combativa propiamente dicha. En los casos en que la actividad depredadora es una actividad colectiva esa propensión se denomina con frecuencia espíritu marcial o, en épocas posteriores, patriotismo. No se requiere mucha insistencia para lograr que se acepte la proposición de que, en los países de la Europa civilizada, la clase ociosa hereditaria posee ese espíritu marcial en un grado superior que la clase media. Más aún, la clase ociosa proclama esta distinción como un motivo de orgullo y ello, sin duda, con algún fundamento. La guerra es honorable y las proezas bélicas son eminentemente honoríficas a los ojos de la generalidad de los hombres; y esta admiración de las proezas bélicas constituye, por sí sola, la mejor prueba de un temperamento depredador en los admiradores de la guerra. El entusiasmo por la guerra y el temperamento depredador de que es índice, prevalecen en mayor medida en las clases superiores, sobre todo en la clase ociosa hereditaria. Además, la ocupación seria ostensible de la clase superior es la del gobierno, que, por lo que se refiere a su origen y al contenido de su desarrollo, es también una ocupación depredadora.

La única clase capaz de disputar a la clase ociosa hereditaria el honor de una mentalidad belicosa habitual es la de los delincuentes de la clase inferior. En épocas normales, la gran mayoría de las clases industriales siente una relativa apatía en cuanto a los intereses bélicos. De no estar excitada, esta masa del pueblo vulgar, que constituye la fuerza efectiva de la comunidad industrial, es más bien adversa a toda lucha

que no sea defensiva; más aún, responde un poco tardíamente incluso a una provocación que motiva una actitud de defensa. En las comunidades más civilizadas o, mejor dicho, en las comunidades que han alcanzado un desarrollo industrial avanzado, puede decirse que el espíritu de agresión bélica está desapareciendo en la generalidad del pueblo. Esto no quiere decir que no haya en las clases industriales un número apreciable de individuos en los que ese espíritu marcial se afirma decididamente, ni tampoco que la masa del pueblo no pueda encenderse de ardor marcial bajo el estímulo de alguna provocación especial, tal como las que se ven operar, hoy día, en más de uno de los países de Europa y momentáneamente en Norteamérica. Pero salvo en estas temporadas de exaltación y salvo para aquellos individuos dotados del temperamento arcaico de tipo depredador, junto con los individuos de las clases superior e ínfima que tienen dotes análogas, la inercia de la masa de cualquier comunidad civilizadora moderna a este respecto es probablemente tan grande como para hacer impracticable la guerra, salvo en caso de invasión del territorio. Los hábitos y aptitudes de la generalidad de los hombres favorecen el despliegue de actividad en direcciones menos pintorescas que la bélica.

Esa diferencia de temperamento entre las clases puede deberse, en parte, a una diferencia en la herencia de caracteres adquiridos por las distintas clases, pero al parecer corresponde también, en cierta medida, a una diferencia étnica. La diferencia de clases es menos visible a este respecto en aquellos países cuya población es relativamente homogénea desde el punto de vista étnico, que en los países en los que hay una

divergencia más amplia entre los elementos étnicos que constituyen las diversas clases de la comunidad. A este respecto puede notarse en estos últimos países que las personas recién llegadas a la clase ociosa muestran, en términos generales, menos espíritu marcial que los representantes contemporáneos de la aristocracia de tiempos pasados. Estos *nouveaux arrivés* han salido hace poco tiempo de la masa general de la población y deben su ascenso a la clase ociosa al ejercicio de rasgos y propensiones que no han de clasificarse como proezas en el sentido antiguo de la palabra.

Aparte de la actividad bélica propiamente dicha, encontramos en la institución del duelo una expresión de la misma disposición superior para el combate; y el duelo es una institución de la clase ociosa. En sustancia, el duelo es un recurso más o menos deliberado a la lucha como arreglo final de una diferencia de opinión. En las comunidades civilizadas prevalece como fenómeno normal únicamente allí donde existe una clase ociosa hereditaria y casi exclusivamente en ella. Las excepciones son: 1) los oficiales militares y navales - que ordinariamente son miembros de la clase ociosa y a la vez están educados especialmente para que se formen en ellos hábitos mentales depredadores-, y 2) los delincuentes de clase inferior, que, por herencia, educación o ambas cosas, tienen una disposición y unos hábitos depredadores análogos. Sólo el caballero de alta cuna y el camorrista recurren normalmente a los golpes como disolvente universal de las diferencias de opinión. El hombre corriente no luchará, de ordinario, sino cuando una irritación momentánea excesiva o una gran exaltación alcohólica provoquen en él la inhi-

bición de los hábitos más complejos de respuesta a los estímulos que favorecen la provocación. Se ve arrojado entonces a las formas más simples v menos diferenciadas del instinto de autoafirmación; es decir, revierte temporalmente y sin reflexionar a un hábito mental arcaico.

La institución del duelo como modo de zanjar definitivamente las disputas y las cuestiones de precedencia se convierte, por variación insensible, en lucha privada no provocada y obligatoria, como obligación social, para mantener la buena reputación propia. En la pintoresca supervivencia de la caballería belicosa que supone el duelo estudiantil alemán, tenemos un ejemplo especial de uso de este tipo propio de la clase ociosa. En la clase ociosa inferior o espuria de los delincuentes hay en todos los países una obligación social semejante, aunque menos definida, que fuerza al camorrista a afirmar su virilidad mediante un combate no provocado con sus semejantes. Y se extiende a todos los grados de la sociedad un uso semejante, que prevalece entre los muchachos. El muchacho conoce, por lo general, con toda minuciosidad, cuál es la gradación en que se encuentran él y sus compañeros en lo que respecta a su relativa capacidad combativa; y en la comunidad de los muchachos no hay, por lo general, ninguna base segura de reputación para nadie que, por excepción, no quiera o no pueda luchar cuando a ello se lo invita.

Todo esto se aplica de modo especial a los muchachos que se encuentran por encima de cierto límite, un tanto vago, de madurez. El temperamento del niño no responde, por lo común, a la descripción que acabamos de hacer durante la

infancia y los años en que está vigilado muy de cerca, en que el niño busca aún de modo habitual el contacto con su madre en todas las incidencias de su vida cotidiana. Durante ese período temprano de la existencia, hay poca agresión y poca propensión al antagonismo. La transición de esa manera de ser pacífica a la depredadora y, en casos extremos, maligna o malvada del muchacho es gradual y se realiza de modo más completo, cubriendo un campo mayor de las aptitudes del individuo en unos casos que en otros. En el estadio temprano de su desarrollo, el niño, cualquiera que sea su sexo, muestra menos iniciativa y menos autoafirmación agresiva, así como menos inclinación a aislar su persona y sus intereses de los del grupo doméstico en que vive, y muestra mayor sensibilidad a la reprensión y mayores apocamiento, timidez y necesidad del contacto humano amistoso. En la generalidad de los casos, ese temperamento temprano pasa, mediante una pérdida gradual aunque relativamente rápida de las características infantiles, al temperamento del muchacho propiamente dicho; aunque se dan también casos en que las características depredadoras de la vida del muchacho no surgen en absoluto o, todo lo más, aparecen sólo en un grado ligero y oscuro.

En las muchachas la transición al estadio depredador rara vez se realiza de modo tan completo como en los muchachos; y en una proporción relativamente grande de los casos no se realiza en absoluto. En tales casos la transición de la infancia a la adolescencia y a la madurez es un proceso gradual e interrumpido de desviación del interés, que pasa de las finalidades y aptitudes infantiles a las finalidades, funciones y

relaciones de la vida adulta. En las muchachas el intervalo depredador es menos importante y frecuente; y, en los casos en que ocurre, la actitud depredadora y aisladora es, por lo general, menos acentuada.

En el niño (varón) el intervalo depredador está, por lo general, bien marcado y dura algún tiempo, pero concluye, por lo común (si es que concluye en absoluto), cuando el muchacho alcanza la madurez. Esta última afirmación puede requerir ciertas salvedades de mucha importancia. No son, en modo alguno, raros los casos en que la transición del adulto no se realiza, o se realiza sólo de modo parcial, entendiendo por temperamento de «adulto» el temperamento medio de los individuos adultos que, en la vida industrial moderna, ofrecen alguna utilidad para los fines del proceso de la vida colectiva y de los que puede decirse, en consecuencia, que constituyen el promedio real de la comunidad industrial.

La composición étnica de los pueblos europeos es variada. En algunos casos, aun las clases inferiores comprenden una gran proporción del elemento dólico-rubio enemigo de la paz, en tanto que en otros ese elemento étnico se encuentra, sobre todo, en la clase ociosa hereditaria. El hábito combativo parece prevalecer en menor escala entre los muchachos de la clase trabajadora de las últimas clases de pueblos citados, que entre los muchachos de las clases superiores o entre los de los pueblos mencionados en primer término.

Si se pudiese comprobar, mediante un estudio más amplio y más a fondo que el actual, esta generalización acerca

del temperamento del muchacho perteneciente a la clase trabajadora añadiría fuerza a la opinión de que el temperamento belicoso es, en un grado apreciable, característica racial; parece entrar en mayor proporción en la constitución del tipo étnico dominante de la clase superior -el dólico-rubio- de los países europeos, que en la de los tipos de hombre subordinado, de las clases inferiores, que constituyen la masa de la población de las mismas comunidades.

Puede parecer que el caso del muchacho no tiene gran importancia en relación con la relativa proporción del elemento proeza que tienen las diversas clases de la sociedad; pero tiene, al menos, algún valor como demostración de que ese impulso combativo corresponde a un temperamento más arcaico que el que posee el hombre adulto medio de las clases industriosas. En esto, como en otros muchos rasgos de la vida infantil, el niño reproduce, temporalmente y en miniatura, algunas de las fases anteriores del desarrollo del adulto. Según esta interpretación, la predilección que siente el muchacho por la hazaña y por el aislamiento de su propio interés debe considerarse como una reversión transitoria a la naturaleza humana que es normal en la cultura de los primeros tiempos de barbarie: la cultura depredadora propiamente dicha. En este aspecto, como en muchos otros, el carácter de la clase ociosa y de la clase delincuente muestran, en la vida adulta, una persistencia de rasgos que son normales en la infancia y en la juventud, y que son igualmente normales o habituales en los estadios culturales anteriores. A menos que la diferencia se deba por entero a una diferencia fundamental entre tipos étnicos persistentes, los rasgos que distinguen al

delincuente bravucón y al caballero puntilloso, que lleva una vida ociosa, de la generalidad de las personas son, en cierta medida, rasgos de un desarrollo espiritual retrasado. Señalan una fase inmadura, en comparación con el grado de desarrollo alcanzado por la generalidad de los adultos en la moderna comunidad industrial. Y se verá que la constitución espiritual pueril de esos representantes de los estratos sociales superiores e ínfimos se muestra, también, en la presencia de otros rasgos arcaicos, distintos de esa proclividad a la hazaña feroz y al aislamiento.

Como para no dejar duda respecto a la esencial falta de madurez del temperamento combativo tenemos, cubriendo el intervalo entre la mocedad auténtica y la virilidad adulta, los desórdenes sin objeto y hechos por puro juego, pero más o menos sistemáticos y complicados, que producen los escolares de una edad ligeramente superior. En la mayor parte de los casos, esos desórdenes se limitan al período de la adolescencia. Reaparecen con frecuencia y agudeza cada vez menores, conforme el joven se va fundiendo con la vida adulta, y reproducen así, de modo general, en la vida del individuo, la secuencia mediante la cual ha pasado el grupo del hábito de vida depredador a otro más pacífico. En un número bastante grande de casos, el desarrollo espiritual llega a su término cuando el individuo se acerca al final de esa fase pueril; en tales casos, el temperamento combativo persiste durante toda la vida. Aquellos individuos que llegan a alcanzar en su desarrollo espiritual la posición de hombre adulto pasan, pues, de ordinario, por una fase arcaica temporal correspondiente al nivel espiritual permanente de los

hombres combativos y deportivos. Desde luego, los diferentes individuos alcanzan esa madurez y sobriedad intelectuales en distinto grado; y quienes no consiguen llegar al promedio quedan como residuo no resuelto de una forma más tosca de humanidad, subsistente en la comunidad industrial moderna, y como un fuerte obstáculo a ese proceso selectivo de adaptación, que favorece una eficiencia industrial elevada y la plenitud de vida de la colectividad.

Ese desarrollo espiritual retrasado puede expresarse no sólo en una participación directa de los adultos en hazañas juveniles caracterizadas por la ferocidad, sino también indirectamente ayudando y fomentando los desórdenes de ese tipo cometidos por los más jóvenes. Estimula, por ende, la formación de hábitos de ferocidad, que pueden persistir en la vida posterior de la generación que se está desarrollando, y retarda así cualquier movimiento dirigido hacía un temperamento más pacíficamente eficaz en toda la comunidad. Sí una persona así dotada de una proclividad hacia las hazañas se encuentra en una situación que le permita guiar el desarrollo de los hábitos de los miembros adolescentes de la comunidad, la influencia conservadora y retrógrada que ejerce puede ser considerable. Este es, por ejemplo, el significado de la atención con que en los últimos tiempos han fomentado muchos clérigos y otros pilares de la sociedad las «brigadas de muchachos» y otras organizaciones seudomilitares. Lo mismo puede decirse del estímulo dado al desarrollo del «espíritu de colegio», el atletismo escolar, y otras cosas análogas en las instituciones docentes superiores.

Esas manifestaciones del temperamento depredador deben clasificarse bajo el epígrafe de hazaña. En parte, no son sino expresiones simples e irreflexivas de una actitud de ferocidad emulativa y, en parte, actividades deliberadamente emprendidas con la intención de conseguir una reputación mediante la proeza. Igual carácter tienen los deportes de toda clase, incluyendo el boxeo, el toreo, el atletismo, el tiro, la pesca con caña, la navegación deportiva y los juegos de habilidad y destreza, incluso cuando el elemento de eficacia destructora no es un rasgo sobresaliente. El deporte tiene muchos matices que van desde el combate hostil hasta la astucia y la marrullería, pasando por la habilidad, sin que sea posible trazar en ningún punto la línea divisoria. La base de la afición al deporte es una constitución espiritual arcaica: la posesión de la propensión emulativa depredadora en un grado relativamente alto. Una fuerte proclividad hacia la hazaña aventurera y a infligir daños es especialmente pronunciada en aquellas ocupaciones que en el lenguaje corriente, se denominan, de modo específico, deportivas.

Acaso sea más cierto, o al menos más evidente, en relación con los deportes, que con respecto a otras expresiones de la emulación depredadora de las que ya hemos hablado, que el temperamento que inclina a los hombres a practicarlos es un temperamento moceril. La afición a los deportes señala, pues, en un grado especial, un desarrollo retrasado de la naturaleza moral del hombre. Ese temperamento moceril, peculiar a los deportistas, se pone inmediatamente de manifiesto cuando se presta atención a la gran importancia que tiene el elemento de ficción, presente en toda actividad de-

portiva. Los deportes comparten ese carácter de ficción con los juegos y hazañas a los que se inclinan habitualmente los muchachos (especialmente varones). La ficción no entra en la misma proporción en todos los deportes, pero sí se da en todos ellos en grado muy apreciable. Está presente, de modo visible, en gran medida en el deportivismo propiamente dicho y en los concursos atléticos, mucho más que en los juegos de habilidad de carácter más sedentario, pero esta regla no se aplica con gran uniformidad. Es notable, por ejemplo, que incluso muchos hombres prosaicos y bonachones que van de caza suelen llevar un exceso de armas y bagajes, con objeto de impresionar su propia imaginación con la idea de la seriedad de su empresa. Estos cazadores son también propensos a un porte fanfarrón e histriónico y a una complicada exageración de los movimientos, tanto de astucia como de matanza, que implican sus hazañas. De modo semejante, en los deportes atléticos se da casi siempre una buena parte de exageración, fanfarronería y mixtificación ostensible, rasgo que señalan la naturaleza histriónica de esas ocupaciones. Desde luego que en todo esto se ve bastante claro el remanente de la ficción moceril. Por ejemplo, la jerga del atletismo se compone, en gran parte, de locuciones extremadamente sanguinarias tomadas de la terminología bélica. Salvo cuando se adopta como medio necesario de comunicación secreta, el uso de una jerga especial en cualquier ocupación es, con toda probabilidad, una prueba de que la ocupación de que se trata es sustancialmente ficción.

Otro rasgo en el que difieren los deportes del duelo, y de otros desórdenes semejantes, es la peculiaridad de que

admiten la atribución a motivos distintos de los impulsos de hazaña y ferocidad. Probablemente es poco lo que en cada caso determinado pueda haber de otros motivos, pero el hecho de que se acuda, con frecuencia, a otras razones para explicar la práctica de los deportes indica que a veces se dan, de modo subsidiario, otros motivos. Los deportistas -cazadores y pescadores- tienen con más o menos extensión el hábito de atribuir al amor a la naturaleza, la necesidad de recreo y otras cosas semejantes el carácter de incentivos de su pasatiempo favorito. Esos motivos, sin duda, se encuentran presentes con mucha frecuencia y constituyen parte de los atractivos de la vida deportiva; pero no pueden ser los incentivos principales. Esas necesidades ostensibles podrían satisfacerse, con más facilidad y de modo más completo, sin el acompañamiento de un esfuerzo sistemático para privar de la vida a aquellas criaturas que constituyen una característica esencial de esa «naturaleza» amada por el deportista. En realidad, el efecto más perceptible de la actividad del deportista es mantener la naturaleza en ese estado crónico de desolación al matar a todos los seres vivos cuya destrucción puede lograr.

Sin embargo, hay algún fundamento en abono de la pretensión del deportista de que, dados los convencionalismos existentes, su necesidad de recreo y de contacto con la naturaleza puede satisfacerse mejor siguiendo el camino tomado por él. Ciertos cánones de buena educación, impuestos por el ejemplo prescriptivo de una clase ociosa depredadora en el pasado, se han conservado por el uso de los representantes contemporáneos de esa clase; y esos cá-

nones no permiten al deportista buscar el contacto con la naturaleza en otras condiciones sin incurrir en censuras. De tarea honorable trasmitida por la cultura depredadora como forma superior del ocio cotidiano, los deportes han pasado a ser la única forma de actividad al aire libre sancionada plenamente como decorosa. Entre los incentivos próximos de la caza y la pesca puede, pues, contarse la necesidad de recreo y de vida al aire libre. La causa más remota que impone la necesidad de buscar ambas cosas en forma de matanza sistemática es una prescripción que no puede violarse, sin el riesgo de perder la reputación y de la consiguiente lesión sufrida por el propio respeto.

Algo semejante es lo que ocurre con otras clases de deporte. Los juegos atléticos son el mejor ejemplo de ello. Desde luego, se da también aquí el uso prescriptivo respecto a qué formas de actividad, ejercicio v recreo son permisibles, con arreglo al código de una vida respetable. Los adictos a los deportes atléticos y quienes los admiran exponen la pretensión de que tales deportes proporcionan el mejor medio de recreo y de «cultura física» que se puede encontrar. Y el uso prescriptivo refuerza esta pretensión. Los cánones que marcan lo que es una vida decorosa, excluyen del esquema general de la vida de la clase ociosa toda actividad que no pueda ser clasificada como ocio ostensible. Y, en consecuencia, tienden a excluirla también, por prescripción, del esquema de la vida de la comunidad en general. A la vez, el ejercicio físico sin objeto es aburrido y desagradable, por encima del grado en que es posible soportar ambas cosas. Como ya se ha notado al tratar de otro problema, en tales

casos se recurre a alguna forma de actividad que pueda presentar una apariencia aceptable de finalidad, aunque se le asigne esa finalidad únicamente con esta intención ficticia. Los deportes satisfacen esas exigencias de futilidad sustancial, junto con una ficción aceptable de finalidad. Además de esto, dan un campo donde puede funcionar la emulación y son también atractivos por ese motivo. Para ser decorosa una ocupación tiene que conformarse al canon de derroche ostensible propio de la clase ociosa; a la vez, toda actividad, para poder persistir hasta llegar a hacerse expresión habitual, aunque sólo sea parcial, de vida, tiene que conformarse al canon de eficiencia genéricamente humano de alguna finalidad objetiva útil. El canon de la clase ociosa actúa de modo lento y penetrante eliminando, con criterio selectivo, del esquema general acreditado de vida todos los modos de acción sustancialmente útiles o tendientes a una finalidad; el instinto de trabajo eficaz actúa en forma impulsiva y puede satisfacerse, de modo provisional, con una finalidad próxima. Sólo cuando la futilidad ulteriormente aprehendida de un tipo determinado de acción entra en el complejo reflexivo de la conciencia, como elemento ajeno en esencia a la tendencia normalmente finalista del proceso vital, se produce su efecto inquietante y desalentador en la conciencia del agente.

Los hábitos mentales del individuo forman un complejo orgánico, que tiende necesariamente a la utilidad del proceso vital. Cuando se intenta asimilar el derroche o la futilidad sistemáticos como fin de la vida, dentro de ese complejo orgánico, se produce una revulsión. Pero esa revulsión del organismo puede evitarse, cuando es posible confinar la

atención a la finalidad próxima y no reflexiva del ejercicio de la destreza o la emulación. Los deportes -caza, pesca, juegos atléticos, etc.- permiten ejercitar la destreza y la ferocidad y astucia emulativas, características de la vida depredadora. En la medida en que el individuo sólo está dotado de reflexión o de sentido de la tendencia ulterior de sus acciones en proporción ligera, en la medida en que su vida es sustancialmente una vida de acción impulsiva e ingenua, la finalidad inmediata e irreflexiva de los deportes satisfará aceptablemente su instinto de trabajo eficaz, en forma de expresión de dominación. Esto es cierto, de modo especial, si sus impulsos dominantes son las propensiones emulativas irreflexivas del temperamento depredador. A la vez los cánones de lo decoroso le recomendarán los deportes como expresiones de una vida pecuniariamente impecable. Una ocupación cualquiera mantiene su lugar como modo tradicional y habitual de recreo decoroso, haciendo frente a esas dos exigencias de derroche ulterior y finalidad próxima. En la medida en que otras formas de recreo y ejercicio son moralmente imposibles para las personas bien nacidas y de sensibilidad delicada, los deportes son los mejores medios de recreo que pueden encontrarse, dadas las circunstancias.

Pero esos miembros de la sociedad respetable que defienden los juegos atléticos justifican, por lo común, su actitud a este respecto -ante sí mismos y ante su prójimo- basándose en que tales juegos sirven como medio inestimable de desarrollo. No sólo mejoran la contextura física de quien participa en ellos, sino que, se añade por lo general, fomentan también un espíritu viril, tanto en los deportistas

como en los espectadores. En los Estados Unidos es el fútbol americano el juego que se le ocurrirá probablemente a cualquier persona, en cuanto se plantee la cuestión de la utilidad de los juegos atléticos, ya que esta forma de deporte es, en la actualidad la que ocupa un lugar más destacado en la mente de quienes arguyen en favor, o en contra, de los juegos deportivos como medio de salvación física o moral. En consecuencia, este deporte atlético típico puede servir de ejemplo que aclare la importancia de tales juegos, para el desarrollo del carácter y el cuerpo de quien los practica. Se ha dicho, no sin razón, que la relación del fútbol americano con la cultura física es muy parecida a la existente entre las corridas de toros y la agricultura. La aptitud para estas instituciones lúdicas requiere una preparación o entrenamiento cuidadoso. El material empleado, tanto animal como humano, se somete a una selección y disciplina cuidadosas, con objeto de asegurar y acentuar ciertas aptitudes y propensiones, características del estado ferino y que tienden a caer en desuso con la domesticación. Ello no quiere decir que el resultado sea en todos los casos, una rehabilitación completa y acabada de los hábitos mentales y corporales salvajes o bárbaros. El resultado es más bien un retorno unilateral a la barbarie o a la *ferae natura*, una rehabilitación y acentuación de aquellos rasgos ferinos que favorecen el daño y la desolación, sin un desarrollo correspondiente de los rasgos que pueden servir a la conservación del individuo y a la plenitud de su vida en un medio ferino. La cultura aplicada en el fútbol da un producto de ferocidad y astucia exóticas. Es una rehabilitación del temperamento de los primeros tiempos

bárbaros, junto con una represión de aquellos detalles temperamentales que, desde el punto de vista de las exigencias sociales y económicas, constituyen las características salvadoras del carácter salvaje.

El vigor físico adquirido mediante la preparación para los juegos atléticos -en la medida en que puede decirse que el entrenamiento produce ese efecto- es ventajoso, tanto para el individuo como para la comunidad, ya que, en igualdad de circunstancias, lleva a una utilidad económica. De modo semejante los rasgos espirituales asociados con los deportes atléticos son, desde el punto de vista económico, ventajosos para el individuo, pero no para los intereses de la colectividad. Esto vale para toda comunidad donde esos rasgos estén presentes en la población en cierto grado. La competencia moderna es, en gran parte, un proceso de autoafirmación basado en esos rasgos de la naturaleza humana depredadora. En la forma adulterada en que entran en la emulación pacífica moderna, la posesión de cierta medida de esos rasgos es algo que casi puede calificarse de necesario para la vida del hombre civilizado. Pero, aunque son indispensables para el individuo que tiene que participar en la competencia, no son directamente útiles para la comunidad. Por lo que se refiere a la utilidad del individuo para las finalidades de la vida colectiva, la eficiencia emulativa sólo es útil, en todo caso, indirectamente. La ferocidad y la astucia no son útiles para la comunidad, salvo en las relaciones hostiles con otras comunidades; y sólo son útiles para el individuo porque, en el medio humano a que está expuesto, hay una proporción muy grande de los mismos rasgos, los cuales actúan vigorosa-

mente. Todo individuo que entra en la competencia, sin estar debidamente dotado de esos rasgos, se encuentra en una situación de desventaja, análoga a la de un toro sin cuernos en una torada en que todos sus congéneres los tuvieran.

La posesión y cultivo de los rasgos de carácter depredadores pueden, desde luego, ser deseables por motivos distintos de los económicos. Predomina una predilección ética o estética por las aptitudes bárbaras, y los rasgos en cuestión sirven de modo tan eficaz a esa predilección, que su utilidad ética o estética contrapesa probablemente cualquier inconveniencia económica que puedan producir. Pero para los fines que aquí nos interesan, esta cuestión está fuera de lugar. Por tanto, no decimos aquí nada acerca de la deseabilidad o conveniencia de los deportes en conjunto, ni de su valor para fines que no sean los económicos.

Con arreglo al criterio popular, hay muchas cosas admirables en el tipo de hombre que trata de fomentar la vida deportiva. Hay confianza en sí mismo y camaradería, dando a esta palabra el uso que tiene en el lenguaje corriente. Desde un punto de vista diferente, las cualidades caracterizadas con esas palabras en el lenguaje cotidiano podrían ser denominadas truculencia y espíritu de clan. La razón de la aprobación y admiración que suscitan, por lo general, esas cualidades viriles, así como la de que sean denominadas viriles, es su utilidad para el individuo. Los miembros de la comunidad, y en especial de aquella clase de la comunidad que tiene la iniciativa en el establecimiento de los cánones de gusto, están dotados de esa serie de propensiones, en grado suficiente para hacer que la falta de ellas en los demás se considere

como un defecto y para hacer que su posesión en un grado excepcional sea estimada como atributo de mérito superior. Los rasgos del hombre depredador no están, en modo alguno, en desuso en la generalidad de los pueblos modernos. Están presentes y pueden salir a la luz con todo relieve en cualquier momento mediante cualquier apelación a los sentimientos en que se expresan, a menos que esa apelación choque con las actividades específicas que constituyen nuestras ocupaciones habituales y que comprenden el campo general de nuestros intereses cotidianos. La generalidad de la población de cualquier comunidad industrial sólo está emancipada de estas propensiones, inconvenientes desde el punto de vista económico, en el sentido de que, por un desuso parcial y temporal, han pasado a estar situadas en el trasfondo de los motivos subconscientes. Con diversos grados de potencia en los diferentes individuos, siguen estando en situación de ser utilizadas para la modelación agresiva de las acciones y sentimientos de los hombres, siempre que llegue hasta ellos un estímulo de intensidad mayor que la cotidiana. Y en cualquier cosa en que ninguna ocupación ajena a la cultura depredadora haya usurpado el campo de interés y sentimiento ordinarios del individuo, se afirman vigorosamente. Eso es lo que ocurre en la clase ociosa y en ciertos sectores de la población que constituyen apéndices de esa clase a la que están subordinados. De ahí la facilidad con que se dedican a los deportes las personas recién ingresadas en la clase ociosa y de ahí el rápido desarrollo de los deportes y del sentimiento deportivo en toda comunidad industrial, en la que se haya acumulado la riqueza en forma suficiente, para

poder eximir del trabajo a una parte considerable de la población.

Un hecho conocido y familiar puede servir para mostrar que el impulso depredador no prevalece con el mismo grado de intensidad en todas las clases. Tomado simplemente como rasgo de la vida moderna, el hábito de llevar bastón puede parecer, todo lo más, un detalle trivial; pero el uso tiene algún significado para el punto de que tratamos. Las clases en las que más predomina ese hábito -las clases con las que está asociado el bastón en la imaginación popular- son la clase ociosa propiamente dicha, los deportistas y los delincuentes de la clase inferior. Podrían, acaso, añadirse a ellos los hombres ocupados en las tareas pecuniarias. No puede afirmarse lo mismo de la mayor parte de los hombres ocupados en la industria; y puede notarse, de pasada, que las mujeres no llevan bastón, salvo en los casos de invalidez, en los cuales tiene una utilidad de tipo distinto. Desde luego, la práctica es, en gran medida, un uso elegante; pero la base de los usos elegantes está constituida por las proclividades de la clase que establece las pautas de los usos elegantes. El bastón tiene la finalidad de demostrar que las manos de su portador se emplean para una finalidad distinta del esfuerzo útil y, por ende, tiene utilidad como demostración del ocio de quien lo lleva. Pero es también un arma y satisface por ello una necesidad sentida por el hombre bárbaro. El manejo de un medio ofensivo tan primitivo y tangible es muy agradable para cualquiera que esté dotado, aunque sólo sea en un grado moderado, de ferocidad.

Las exigencias del lenguaje hacen imposible evitar una apariencia de desaprobación de las aptitudes, propensiones y expresiones de vida que aquí se estudian. Sin embargo, no se trata de dar ningún sentido laudatorio o condenatorio a ninguno de estos aspectos del carácter humano o del proceso vital. Los diversos elementos de la naturaleza humana predominante se consideran desde el punto de vista de la teoría económica y los rasgos estudiados se avalúan y ordenan teniendo en cuenta su importancia económica inmediata para la facilidad del proceso de la vida colectiva. Es decir, esos fenómenos se consideran, aquí, desde el punto de vista económico y se valoran con respecto a su acción directa, en cuanto favorecen o perturban un ajuste más perfecto de la colectividad humana al medio y a la estructura institucional, requerida por la situación económica de la colectividad en el presente y en el futuro inmediato. A esos fines, los rasgos trasmitidos desde la cultura depredadora son menos útiles de lo que pudieran ser, aunque tampoco en relación con esto deba dejarse de lado el hecho de que la agresividad enérgica y pertinaz del hombre depredador es un herencia de valor no escaso. Se pasa muchas veces por alto el valor económico -con alguna consideración también del valor social en el más estricto sentido- de esas aptitudes y propensiones, sin reflexionar en su valor desde otro punto de vista. Cuando se contrasta con la mediocridad prosaica del esquema general de vida de la comunidad industrial moderna y se juzga con arreglo a los patrones de moralidad acreditados, y más especialmente con arreglo a las pautas estéticas y poéticas, esas supervivencias de un tipo de hombre más primitivo pueden

tener un valor muy distinto del que aquí se les asigna. Pero, como todo esto es ajeno a nuestro actual propósito, expresar cualquier opinión sobre esta materia estaría totalmente fuera de lugar. Todo lo que es posible hacer es advertir que esos patrones de excelencia, ajenos a nuestro actual propósito, no deben influir en nuestra apreciación económica de esos rasgos de carácter humano o de las actividades que favorecen su desarrollo. Esto se aplica tanto a las personas que participan activamente en los deportes, como a aquellas cuya experiencia deportiva es sólo contemplativa. Lo dicho aquí acerca de la propensión deportiva es igualmente adecuado a diversas reflexiones que se harán ahora, respecto a lo que se conoce corrientemente como vida religiosa.

El último párrafo toca de modo incidental el hecho de que es difícil emplear el lenguaje de la vida cotidiana, en el estudio de esta clase de aptitudes y actividades, sin darle implícitamente un sentido de elogio o censura. El hecho es significativo, ya que muestra la actitud habitual del hombre corriente desapasionado acerca de las propensiones que se expresan en los deportes y las hazañas. Y acaso sea adecuado este lugar para examinar esa resonancia peyorativa, que se encuentra en todas las numerosas disertaciones en defensa o elogio de los deportes atléticos, así como de otras actividades de carácter predominantemente depredador. Está comenzando, al menos, a ser observable en los portavoces de la mayoría de las otras instituciones que nos han sido trasmitidas desde la fase bárbara de la vida, la misma mentalidad defensiva. Entre esas instituciones arcaicas que se considera necesario defender figura, junto con otras, todo el sistema

existente de distribución de la riqueza, así como las disminuciones clasistas de *status* que resultan de él; todas o casi todas las formas de consumo que entran en el epígrafe de derroche ostensible: el *status* de las mujeres en el sistema patriarcal y muchos rasgos distintivos de los credos y prácticas devotas tradicionales, en especial las expresiones exotéricas del credo y la aprehensión ingenua de las prácticas recibidas del pasado. Por consiguiente, lo que haya de decirse a este respecto en relación con la actitud defensiva tomada al recomendar los deportes y el carácter deportivo, será aplicable, con un cambio de fraseología adecuado, a las defensas que se han hecho de esos otros elementos de nuestra herencia social con ellos relacionados.

Hay un sentimiento -por lo general vago y no confesado de modo explícito por el propio defensor, pero perceptible de ordinario por el tono de su discurso- de que esos deportes, así como el conjunto de los impulsos y hábitos mentales depredadores subyacentes en el carácter deportivo, no merecen en conjunto la aprobación del sentido común. «Por lo que respecta a la mayoría de los asesinos, no son, desde luego, unos caballeros.» Este aforismo ofrece una valoración del temperamento depredador y de los efectos disciplinarios de su expresión y ejercicio francos, considerados desde el punto de vista del moralista. En cuanto tal, ofrece una indicación de lo que es la opinión sensata de los hombres maduros, respecto al grado de utilidad de los hábitos mentales depredadores para los fines de la vida colectiva. Se considera que la presunción está contra toda actividad que implique habituación a la actitud depredadora y que la carga de la prueba

pesa sobre quienes hablan en favor de la rehabilitación del temperamento depredador y de las prácticas que lo robustecen. Hay un gran caudal de sentimiento popular que favorece las diversiones y la iniciativa del tipo de que aquí se trata; pero a la vez está presente en la comunidad un sentido muy penetrante de que tal base sentimental carece de legitimidad. La legitimación requerida se busca, por lo general, demostrando que, aunque los deportes tienen sustancialmente un efecto depredador y, desde el punto de vista social, desintegrador, y aunque su efecto próximo fomenta la reversión a propensiones perjudiciales desde el punto de vista industrial, se cree que, indirecta y remotamente -mediante algún proceso de inducción polar o acaso de contra irritación difícil de comprender-, los deportes fomentan un hábito mental útil para fines sociales o industriales. Es decir, que aunque los deportes son en esencia hazañas valorativas, se presume que, como consecuencia remota y oscura de algo desconocido, producen el desarrollo de un temperamento que favorece tareas de tipo no valorativo. Por lo común, se intenta demostrar todo esto empíricamente; o más bien se supone que esto es una generalización empírica, que debe ser evidente para quienquiera que se interese por el problema.

Al practicar la prueba de esta tesis, se elude astutamente el traicionero terreno de la inferencia de causa a efecto, excepto en la medida que permite mostrar que los deportes fomentan las «virtudes viriles» de que hemos hablado. Pero, como son precisamente esas virtudes viriles las que (desde el punto de vista de la economía) necesitan justificación, la cadena de la prueba se quiebra donde debería comenzar.

Hablando en términos económicos muy generales, esas defensas son un intento de demostrar que, a pesar de la lógica misma de la cosa, los deportes fomentan lo que, *grosso modo*, puede denominarse instinto de trabajo eficaz. Mientras no haya conseguido convencerse a sí mismo ni persuadir a los demás de que ése es el efecto de los deportes, el sesudo apologista de éstos no podrá estar satisfecho, y hay que admitir que, por lo común, no lo está. Su insatisfacción con la defensa por él hecha de las prácticas de que se trata se demuestra de ordinario por el tono truculento y el celo con que amontona aseveraciones en apoyo de su posición.

Pero, ¿por qué se necesitan esas defensas? ¿No es suficiente legitimación el hecho de que exista un gran sentimiento popular en favor de los deportes? La prolongada disciplina de la proeza, a que ha estado sometida a la raza en la cultura depredadora y la casi pacífica, ha trasmitido a los hombres de hoy día un temperamento que encuentra satisfacción en esas expresiones de ferocidad y astucia. Así, pues, ¿por qué no aceptar estos deportes como expresiones legítimas de una naturaleza humana normal y plena? ¿Qué otra norma obligatoria hay, sino la que se da en el conjunto de propensiones que se expresan en los sentimientos de esta generación, incluyendo la tendencia hereditaria a la proeza? La norma ulterior a la que se apela es el instinto del trabajo eficaz, que es un instinto más fundamental, de prescripción más antigua, que la propensión a la emulación depredadora. Esta no es sino un desarrollo especial del instinto del trabajo eficaz, una variante relativamente tardía y efímera, a pesar de su gran antigüedad absoluta. El impulso depredador emula-

tivo -o, como se le puede denominar, el instinto deportivo- es esencialmente inestable, en comparación con el instinto primordial del trabajo eficaz del que deriva y del que se ha diferenciado. Contrastada con esta norma ulterior de vida, la emulación depredadora, y por ende la vida deportiva, no están justificadas.

El modo y medida en que la institución de una clase ociosa conduce a la conservación de los deportes y la hazaña realizada con propósito valorativo no pueden, desde luego, ser expuestos en forma sucinta. Dadas las pruebas ya citadas, resulta que, por lo que respecta a sentimientos e inclinaciones, la clase ociosa es más propensa que las clases industriales a una actitud y un ánimo belicosos. Algo semejante parece ser cierto en relación con los deportes. Pero es, sobre todo, mediante sus efectos indirectos, producidos por intermedio de los cánones que regulan lo que constituye una vida decorosa, como la institución tiene la influencia que ejerce sobre el sentimiento dominante, en relación con la vida deportiva. Ese efecto indirecto actúa, de modo casi inequívoco, en el sentido de favorecer una supervivencia del temperamento y los hábitos depredadores; y esto es cierto incluso en relación con aquellas variantes de la vida deportiva proscritas por el código de decoro de la clase ociosa superior; como por ejemplo el boxeo, las peleas de gallos y otras expresiones igualmente vulgares de la actitud deportiva. Pero, diga lo que quiera el último esquema protocolizado de lo decoroso, los cánones acreditados de decencia sancionados por la institución establecen, de modo inequívoco, que la emulación y el derroche son buenos y sus contrarios perjudican la reputa-

ción. A la luz crepuscular que reina en los sectores sociales inferiores, los detalles del código no son captados con toda la facilidad que podría desearse, y esos amplios cánones latentes de decoro se aplican de modo un tanto irreflexivo, con poca discusión respecto al ámbito de su competencia y a las excepciones, que han sido sancionados en detalle.

La afición a los deportes atléticos, no sólo en lo que respecta a la participación directa en ellos, sino también en forma de sentimiento y apoyo moral, es, en grado más o menos pronunciado, característica de la clase ociosa; y es un rasgo que esa clase comparte con los delincuentes de la clase inferior y con elementos atávicos, existentes en el cuerpo de la comunidad y dotado de una tendencia depredadora dominante. Pocos individuos pertenecientes a los países civilizados de Occidente carecen del instinto depredador, hasta el extremo de no encontrar diversión en los deportes y juegos atléticos, pero en la generalidad de los individuos de las clases industriales la inclinación a los deportes no es tan fuerte que se la pueda denominar hábito deportivo. En esas clases, los deportes son una diversión ocasional, no una característica seria de la vida. No puede, pues, decirse que la generalidad del pueblo cultive la propensión deportiva. Aunque no está totalmente en desuso de la generalidad de ellos, ni siquiera en un grupo apreciable de individuos, la predilección por los deportes en las clases industriales corrientes tiene carácter de reminiscencia, más o menos divertida, como interés ocasional, pero no constituye un interés vital y permanente, que figure como factor dominante en la modelación

del complejo orgánico de hábitos mentales de que forma parte.

Tal como se manifiesta en la vida deportiva de hoy, esa propensión puede no aparecer como factor económico. de gran importancia. En sí misma considerada, no cuenta mucho por lo que se refiere a sus efectos directos sobre la eficiencia industrial o sobre el consumo de un determinado individuo; pero, el hecho de que haya prevalecido y se haya desarrollado el tipo de naturaleza humana del que esta propensión es un rasgo característico, es cuestión de alguna importancia. Afecta a la vida económica de la colectividad, tanto por lo que respecta al ritmo de desarrollo económico como en lo relativo al carácter de los resultados conseguidos por ese desarrollo. Para bien o para mal, el hecho de que los hábitos mentales populares estén dominados en cualquier grado por este tipo de carácter, no puede menos de afectar en gran medida el alcance, la dirección, las pautas y los ideales de la vida colectiva dentro del medio.

Puede decirse algo análogo de otros rasgos que contribuyen a formar el carácter bárbaro. Para los fines de la teoría económica, esos otros rasgos bárbaros pueden considerarse como variaciones concomitantes de ese espíritu depredador del que la proeza es una expresión. En gran parte no tienen primordialmente carácter económico, ni mucha importancia económica directa. Sirven para indicar la etapa de evolución económica a que está adaptado el individuo que las posee. Por ende, tienen importancia en cuanto pruebas exteriores del grado de adaptación del carácter en el que están comprendidas a las exigencias económicas de hoy; pero son tam-

bién importantes, en cierta medida, en cuanto aptitudes que contribuyen a aumentar o a disminuir la utilidad económica del individuo.

La proeza, tal como encuentra expresión en la vida del bárbaro, se manifiesta en dos direcciones principales: la fuerza y el fraude. Esas dos formas de expresión se encuentran presentes también en la guerra moderna, en las ocupaciones pecuniarias y en los juegos y deportes. Ambas series de aptitudes se cultivan y robustecen con la vida deportiva, así como con las formas más serias de vida emulativa. La estrategia o la astucia son elementos invariablemente presentes en los juegos, así como en las empresas guerreras y en la caza. En todas esas tareas la energía tiende a convertirse en habilidad y marrullería. La habilidad, la falsedad y la arrogancia ocupan un lugar bien seguro con respecto al método de proceder de toda contienda atlética y de los juegos en general. El empleo habitual de un árbitro, y las minuciosas reglas técnicas que rigen los límites y detalles de fraude y ventaja estratégica permisibles, atestiguan de modo suficiente el hecho de que las prácticas fraudulentas y los intentos de superar por tales medios a los adversarios no son características adventicias del juego. Por la naturaleza de las cosas, la habituación a los deportes debería conducir a un desarrollo más amplio de la aptitud para el fraude; y el hecho de que prevalezca en la comunidad ese temperamento depredador, que inclina a los nombres a los deportes, lleva consigo la indicación de que prevalece una práctica feroz y una total falta de consideración de los intereses de los demás, tanto individual como colectivamente. El recurso al fraude, en cualquier forma y

bajo cualquier legitimación legal o consuetudinaria con que se practique, es expresión de un hábito mental estrechamente egoísta. Es innecesario detenerse a explicar el valor económico de ese rasgo del carácter deportivo.

Hay que notar a este respecto que la característica más patente de la fisonomía afectada por los atletas y otros deportistas es una extremada astucia. Las dotes y hazañas de Ulises son apenas inferiores a las de Aquiles, tanto por lo que respecta al fomento sustancial del juego, como en lo relativo al brillo que dan al deportista astuto entre sus asociados. La pantomima de la astucia es, por lo común, el primer paso de esa asimilación al deportista profesional que sufre un joven después de matricularse en cualquier escuela bien reputada, ya sea de enseñanza secundaria o de enseñanza superior. Y la fisonomía astuta, como rasgo decorativo, no deja nunca de recibir la atención reflexiva de los hombres que tienen interés serio en los juegos atléticos, las carreras u otras pruebas de naturaleza emulativa semejante. Puede señalarse como ulterior indicación de su parentesco espiritual, que los miembros de la clase delincuente inferior muestran, por lo general en un grado marcado, esta fisonomía astuta y que muestran, con gran frecuencia, la misma exageración histriónica de esa fisonomía, que se observa a menudo en el joven aspirante a premios atléticos. Dicho sea de paso, ésta es la marca más legible de lo que se llama vulgarmente «matonismo» de los jóvenes aspirantes a una mala reputación.

Hay que notar que el hombre astuto no tiene para la comunidad ningún valor económico, como no sea en los tratos con otras comunidades en los que se necesita habili-

dad. Su actuación no sirve para fomentar el proceso vital genérico. En el mejor de los casos, su influencia económica directa es una conversión de la sustancia económica de la colectividad, que se utiliza para cosas ajenas al proceso de la vida colectiva: algo muy parecido a lo que se llamaría en medicina un tumor benigno, con cierta tendencia a transgredir la línea insegura que separa las excrecencias benignas de las malignas.

Los dos rasgos bárbaros, ferocidad y astucia, constituyen el ánimo o actitud espiritual depredador. Son expresiones de un hábito mental estrechamente egoísta. Ambos son altamente útiles para la conveniencia individual, en una vida orientada hacia el éxito valorativo. Ambos tienen también un alto valor estético. Ambos son fomentados por la cultura pecuniaria. Pero ambos son igualmente inútiles para las finalidades de la vida colectiva.

## XI. La creencia en la suerte

La inclinación a los juegos de azar es otro rasgo subsidiario del temperamento bárbaro. Es una variación concomitante de carácter que prevalece, de modo casi universal, entre los deportistas y entre los hombres dedicados en general a las actividades bélicas y emulativas. Este rasgo tiene también un valor económico directo. Se reconoce que, en toda comunidad donde predomina en un grado apreciable, es un obstáculo a la máxima eficiencia industrial.

Es dudoso que se pueda clasificar la proclividad hacia los juegos de azar corno característica que corresponde de modo exclusivo al tipo de naturaleza humana depredadora. El factor principal en el hábito de los juegos de azar es la creencia en la suerte; y, al parecer, esta creencia se origina al menos por lo que respecta a sus elementos, en una etapa de la evolución humana anterior a la cultura depredadora. Puede muy bien haber sido durante la cultura depredadora cuando la creencia en la suerte se desarrollará, hasta adoptar la forma que hoy presenta, como principal elemento de la inclinación a los juegos de azar en el temperamento deporti-

vo. Es probable que la forma específica en la que se presenta en la cultura moderna se deba a la disciplina depredadora. Pero la creencia en la suerte es, en sustancia, un hábito de fecha más antigua que la cultura depredadora. Es una forma de la aprehensión animista de las cosas. La creencia parece ser un rasgo que, en sustancia, pasó a la cultura bárbara desde una fase anterior y se trasmutó y trasmitió a través de esa cultura a un estadio ulterior del desarrollo humano, bajo una forma específica impuesta por la disciplina depredadora. Pero en cualquier caso ha de considerarse como un rasgo arcaico, heredado de un pasado más o menos remoto, más o menos incompatible con las exigencias del proceso industrial moderno y que constituye un obstáculo, mayor o menor, para la plena eficiencia de la vida económica colectiva del presente.

Aunque la creencia en la suerte es la base del hábito de los juegos de azar, no es el único elemento que entra en el hábito de apostar. La apuesta sobre el resultado de las contiendas deportivas basadas en la fuerza y en la habilidad se funda en otro móvil distinto, sin el cual la creencia en la suerte difícilmente podría ser una característica prominente de la vida deportiva. Este otro motivo es el deseo del presunto ganador, o del partidario del presunto ganador, de aumentar el ascendiente de su bando a costa del perdedor. No es sólo que la victoria del bando más fuerte sea más señalada y la derrota del perdedor más penosa y humillante, en la proporción en que mayores son la ganancia y la pérdida pecuniarias que resultan de la apuesta, aunque esto constituye por sí solo una consideración de cierto peso. Es que la

apuesta se hace, por lo general, con la intención no expresa verbalmente ni siquiera reconocida *in petto*, de hacer mayores las probabilidades de éxito del bando por quien se apuesta. Se siente que la solicitud y las cosas materiales empleadas a este fin no pueden menos de influir en el resultado. Aquí se da una manifestación especial del instinto del trabajo eficaz, respaldado por un sentido aún más manifiesto de que la congruencia animista de las cosas tiene que decidir el resultado en sentido victorioso, para el lado en favor del cual se ha apropiado y fortificado, con tanto trabajo conativo[6] y cinético, la propensión inherente a estas pruebas. Este incentivo de la apuesta se expresa en forma de respaldar al favorito propio en cualquier prueba y es, inequívocamente, un rasgo depredador. La creencia en la suerte se expresa en una apuesta como forma subordinada del impulso depredador propiamente dicho. De tal modo que puede afirmarse que, en la medida en que la creencia en la suerte se expresa en forma de apuesta, ha de considerarse corno elemento integrante del tipo de carácter depredador. Por lo que se refiere a sus elementos, la creencia es un hábito arcaico que, sustancial mente, corresponde a la naturaleza humana primitiva e indiferenciada. Pero cuando esta creencia se ve apoyada por el impulso emulativo depredador y se diferencia por ello, adoptando la forma específica del hábito de los juegos de azar, debe clasificarse, en esta forma específica y altamente desarrollada, como rasgo del carácter bárbaro.

La creencia en la suerte es un sentido de la existencia de una necesidad fortuita en la secuencia de los fenómenos. En

[6] Véase la nota de la p. 245. [T.]

sus diversas mutaciones y expresiones, tiene gran importancia en relación con la eficiencia económica de cualquier comunidad, en la que se dé en grado apreciable. Hasta tal punto es cierto lo anterior, que ello justifica un estudio más detallado de su origen y contenido y de la importancia de sus diversas ramificaciones para la estructura y función económica, así como un estudio de la relación de la clase ociosa con su desarrollo, diferenciación y persistencia, En la forma desarrollada e integrada, en que es más fácil observarla en el bárbaro de la cultura depredadora o en el deportista de las comunidades modernas, la creencia comprende por lo menos dos elementos que es posible distinguir y que han de considerarse como dos aspectos del mismo hábito mental fundamental, o como el mismo factor psicológico en dos fases sucesivas de su evolución. El hecho de que esos dos elementos sean fases sucesivas de la misma línea general del desarrollo de la creencia no impide que coexistan en los hábitos mentales de cualquier individuo determinado. La forma más primitiva (o la fase más arcaica) es una incipiente creencia animista o un sentido animista de las relaciones y las cosas, que imputa a los hechos un carácter casi personal. Para el hombre arcaico, todos los objetos y hechos notables y evidentemente seguidos de consecuencias que se producen en su medio tienen una individualidad casi personal. Los concibe como dotados de volición o, más bien, de propensiones que entran en el complejo de las causas y afectan a los acontecimientos en forma inescrutable. El sentido de la suerte y el azar, o de la necesidad fortuita, que tiene el deportista es un animismo inarticulado o incipiente. Se aplica a

los objetos y a las situaciones, con frecuencia de modo muy vago; pero, por lo general, llega a concretarse en el sentido de implicar la posibilidad de propiciar, o de perturbar de otro modo el de engañar o engatusar, o pliegue de las propensiones residentes en los objetos y que constituyen los medios materiales y accesorios de cualquier juego de habilidad o suerte. Hay pocos deportistas que no tengan la costumbre de llevar amuletos o talismanes a los que, se cree, corresponde una eficacia mayor o menor. Y no es mucho menor la proporción de quienes temen instintivamente las maniobras encaminadas a darles mala suerte, realizadas por los adversarios, o los medios materiales empleados en cualquier prueba en la que hacen una apuesta; o que sienten que el hecho de apostar a un atleta o bando participante en un robustece y debe robustecer a ese bando; o para quienes la «mascota» que cuidan significa algo más que una broma.

En su forma simple, la creencia en la suerte es ese sentido instintivo de la existencia de una propensión teleológica inescrutable en los objetos o situaciones. Los objetos o acontecimientos tienen cierta propensión a producir un fin determinado, tanto si se concibe que ese fin o punto objetivo de la secuencia se da de modo fortuito, como si se busca deliberadamente. Partiendo de este animismo simple, la creencia va pasando, por gradaciones insensibles, a la segunda forma o fase derivada, a que nos hemos referido más arriba y que es una creencia más o menos articulada en un inescrutable agente preternatural. El agente preternatural opera por medio de los objetos visibles con los que está asociado, pero su individualidad no se identifica con esos objetos. El uso de

la rúbrica «agente preternatural» no prejuzga aquí nada respecto a cuál sea la naturaleza del agente al que se califica de preternatural. Este es sólo un desarrollo posterior de la creencia animista. El agente preternatural no se concibe necesariamente como un agente personal, en el pleno sentido de la palabra, sino como un instrumento que participa de los atributos de personalidad en la medida de poder influir, de modo un tanto arbitrario, en el resultado de cualquier empresa y especialmente de cualquier prueba deportiva. La difundida creencia en los *hamingla o gipta (gaefa, audna*), que da tanto color a las primeras leyendas germánicas en general y a las sagas islandesas en particular, es un ejemplo de ese sentido de una propensión extra física en el desarrollo de los acontecimientos.

En esta expresión o forma de la creencia, la propensión apenas está personificada, aunque se le imputa en grado variable cierta individualidad; y se concibe a veces esta propensión individuada que cede a las circunstancias, por lo común a circunstancias de carácter espiritual o preternatural. Un ejemplo conocido y destacado de la creencia -en un estado relativamente avanzado de diferenciación y que implica una personificación antropomórfica del agente preternatural al que se apela- nos lo ofrece el juicio de Dios. En este caso, se concebía que el agente preternatural actuaba como árbitro, cuando se le pedía, y modelaba el resultado de la lucha con arreglo a algún criterio estipulado, tal como la equidad o la legalidad de las pretensiones respectivas de los contendientes. En la creencia popular corriente se muestra todavía, de modo oscuro, un sentido análogo de una tendencia inescru-

table, pero espiritualmente necesaria, de los acontecimientos; así lo prueba, por ejemplo, la conocida máxima «el que sabe que su causa es justa está triplemente armado», máxima que para el tipo corriente de persona irreflexiva conserva mucho de su significado, aun en las comunidades civilizadas actuales. La reminiscencia moderna de la creencia en los *hamingia*, o en la guía de una mano invisible, que es posible descubrir en la aceptación de esta máxima, es tenue y acaso incierta; en cualquier caso, parece estar mezclada con otros momentos psicológicos que no tienen un carácter claramente animista.

Para fa finalidad aquí perseguida no es necesario investigar más a fondo el proceso psicológico ni la genealogía etnológica, mediante la cual la última de las aprehensiones animísticas de la propensión deriva de la primera. Este problema puede tener la máxima importancia para la psicología de los pueblos o la teoría de la evolución de los credos y cultos. Lo mismo vale para el problema, más fundamental, de si ambas están relacionadas como fases sucesivas de una secuencia de desarrollo. Se hace aquí referencia a estos problemas con el solo propósito de señalar que el interés de nuestro actual estudio no se encuentra en esa dirección. Por lo que se refiere a la teoría económica, esos dos elementos o fases de la creencia en la suerte, o en una tendencia o propensión extra-causal existente en las cosas, tienen sustancialmente el mismo carácter. Tienen significado económico en cuanto hábitos mentales que afectan la concepción habitual que posee el individuo de los hechos y secuencias con los que tiene contacto y que afectan, por ende, a la utilidad del individuo para fines industriales. Por tanto, dejando

aparte toda cuestión relativa a la belleza, valor o carácter benéfico de toda creencia animista, hay lugar a discutir su importancia económica, en relación con la utilidad del individuo como factor económico y, en especial, como agente industrial.

Ya se ha notado al tratar de otro problema que, para poder presentar la máxima utilidad en los complejos procesos industriales de hoy día, el individuo tiene que estar dotado de la aptitud y el hábito de captar y relacionar fácilmente los hechos en términos de secuencia causal. Tanto en conjunto como en sus detalles, el proceso industrial es un proceso de causalidad cuantitativa. La «inteligencia» que se exige al trabajador, así como al director de un proceso industrial, es poco mayor de la que representa cierto grado de facilidad para captar y adaptar unos hechos a una secuencia causal cuantitativamente determinada. Lo que falta en los trabajadores torpes es la facilidad de captación y adaptación y lo que se busca con su educación -en cuanto su educación aspira a aumentar su eficiencia industrial- es el desarrollo de esa facilidad.

En la medida en que las aptitudes heredadas o la educación recibida por el individuo lo inclinan a explicar los hechos y secuencias en términos distintos de la causalidad o realidad, rebajan su eficiencia productiva o su utilidad industrial. Esta rebaja de eficiencia, debida a una inclinación hacía los métodos animistas de captar los hechos, es especialmente visible si se toma la masa y no el individuo, cuando se considera en conjunto a una determinada población, que tiene tendencia animista, como tal conjunto. Las desventajas eco-

nómicas del animismo son patentes -y sus consecuencias de mucho mayor alcance- en el sistema moderno de la gran industria más que en cualquier otro. En las comunidades industriales modernas, la industria está siendo organizada, en una extensión cada vez mayor, como un sistema amplio de órganos y funciones que se condicionan recíprocamente; y, en consecuencia, la ausencia de toda inclinación tendenciosa en la aprehensión causal de los fenómenos se hace, también, cada vez más necesaria como requisito para la eficiencia de los hombres ocupados en la industria. En un sistema de artesanado, una ventaja en destreza, diligencia, fuerza muscular o resistencia, puede compensar en un grado muy amplio tal inclinación tendenciosa de los hábitos mentales de los trabajadores.

Algo muy semejante ocurre en la industria agrícola de tipo tradicional, muy parecida al artesanado por lo que se refiere a las demandas que se hacen al trabajador. En ambas, es el trabajador el motor primero del que se depende de modo principal y las fuerzas naturales utilizadas se conciben en gran parte como agentes inescrutables y fortuitos, cuya acción está fuera del alcance del control o la discreción del trabajador. En la apreciación popular, en estas formas de industria se deja una parte relativamente pequeña del proceso industrial a la oscilación fatal de una secuencia mecánica amplia, que tiene que ser comprendida en términos de causalidad y a la que tienen que adaptarse las operaciones industriales y los movimientos de los trabajadores. Conforme se desarrollan los métodos industriales, las virtudes del artesano van contando cada vez menos, como compensación de

la poca inteligencia o de la poca inclinación a aceptar la secuencia de causa y efecto. La organización industrial toma cada vez más el carácter de un mecanismo, en que corresponde al hombre discriminar y seleccionar qué fuerzas naturales han de producir sus efectos en servicio de aquél. El papel que corresponde al trabajador en la industria cambia: de motor primero, pasa a ser una persona que discrimina y valora secuencias cuantitativas y hechos mecánicos. Aumenta la relativa importancia económica de la facultad de una captación rápida y una apreciación no tendenciosa de las causas que encuentra en su medio, y cualquier elemento del complejo de sus hábitos mentales, que introduzca una inclinación tendenciosa contraria e esta rápida apreciación de las secuencias reales, aumenta proporcionalmente su importancia como elemento perturbador que rebaja su utilidad industrial. Por el efecto acumulativo que produce sobre la actitud habitual de la población una inclinación tendenciosa, por ligera y poco notoria que sea, a explicar los hechos de la vida cotidiana recurriendo a base distinta de la causalidad cuantitativa puede originar una disminución apreciable de la eficiencia industrial colectiva de una comunidad.

El hábito mental animista puede presentarse en la forma arcaica e indiferenciada de creencia animista incipiente o en la fase, posterior y más integrada, en la que hay una personificación antropomórfica de la propensión imputada a los hechos. El valor industrial de un sentido animista tan vívido o de tal recurso a un agente preternatural, o a la guía de una mano invisible, es, desde luego, muy parecido en todos los casos. Por lo que se refiere a la utilidad industrial del indivi-

duo, el efecto es, en cualquier caso, de la misma especie; pero la extensión en que ese hábito mental domina o modela el complejo de sus hábitos mentales varía con el grado de proximidad, intensidad o exclusividad con que el individuo aplique habitualmente las fórmulas animistas o antropomórficas a los hechos de su medio. El hábito animista opera en todos los casos en el sentido de embrollar la apreciación de la secuencia causal; pero el sentido animista más arcaico, menos reflexivo y menos definido de la propensión suele afectar a los procesos intelectuales del individuo de modo más profundo que las formas superiores de antropomorfismo. Dondequiera que se presenta el hábito animista en su forma ingenua, su ámbito y campo de aplicación no están definidos ni limitados. En consecuencia, afectará de modo palpable al pensamiento del individuo en todos los momentos de su vida, en todo lo que tenga que ver con los medios materiales de vida. En el desarrollo posterior y más maduro del animismo, una vez definido éste mediante el proceso de elaboración antropomórfica, cuando su aplicación se ha visto limitada de modo relativamente consistente a lo remoto y lo invisible, se produce el hecho de que una cantidad cada vez mayor de hechos de la vida cotidiana se explican provisionalmente sin recurrir al instrumento preternatural, en el que se expresa un animismo desarrollado. Un agente preternatural altamente integrado y personificado no es un medio conveniente de resolver las ocurrencias triviales de la vida y, por tanto, se forma con facilidad el hábito de explicar muchos fenómenos triviales o vulgares en términos de secuencia causal. La explicación provisional a que así se llega queda,

por negligencia, como definitiva para las cosas triviales, hasta que una provocación o perplejidad especial hace que el individuo la abandone. Pero, cuando surgen exigencias especiales, es decir, cuando se produce una peculiar necesidad de recurrir de modo más pleno y franco a la ley de causa y efecto, si el individuo posee una creencia antropomórfica, recurre por lo general al agente preternatural como solución universal.

Esta propensión o agente extra-causal tiene una grandísima utilidad como recurso en los casos en que el individuo se encuentra perplejo, pero su utilidad no tiene en absoluto carácter económico. Allí donde ha alcanzado el grado de consistencia y especialización que corresponde a una divinidad antropomórfica, es de modo especial un refugio y una fuente de consuelo. Tiene en su favor muchas cosas, aun basadas en hechos que no son el de proporcionar al individuo perplejo un medio de eludir la dificultad de explicar los fenómenos en términos de secuencia causal. Difícilmente podría justificarse el que nos detuviéramos aquí en las ventajas evidentes y reconocidas de una divinidad antropomorfa desde el punte de vista del interés estético, moral o espiritual, o incluso desde el punto de vista más remoto de lo político, lo militar o la política social. La cuestión que aquí nos ocupa es el valor económico, menos pintoresco e importante, de la creencia en tal agente preternatural, considerada como hábito mental que afecta a la utilidad industrial del creyente. Y aun dentro de este ámbito económico, más estrecho, la investigación está forzosamente limitada a la importancia inmediata de este hábito mental en relación con la utilidad del

creyente en cuanto trabajador, y no se extiende al estudio de sus efectos económicos más remotos. Esos efectos más remotos son muy difíciles de descubrir. Su investigación encuentra tantos obstáculos, por los prejuicios corrientes acerca del grado en que se eleva la vida como consecuencia del contacto espiritual con tal divinidad, que todo intento de averiguar su valor económico tiene que ser, por el momento, forzosamente infecundo.

El efecto inmediato y directo del hábito mental animista sobre la estructura mental general del creyente actúa en el sentido de rebajar su inteligencia eficaz, en el aspecto en que esa inteligencia tiene mayor importancia para la industria moderna. El efecto se produce, en grado variable, tanto si el agente o propensión preternatural en que se cree es de casta superior, como si es de casta inferior. Esto vale igualmente con relación al sentido de la suerte y la propensión que tiene el bárbaro como con relación al que tiene el deportista; y algo análogo puede decirse de la creencia algo más desarrollada en una divinidad antropomórfica, tal como la que posee, por lo general, la misma clase, Hay que considerar también que lo mismo puede afirmarse -aunque no sea fácil decir cuál es su grado relativo de certeza- de los cultos antropomórficos más desarrollados que atraen al hombre civilizado devoto. La incapacidad industrial, consecuencia de una adhesión popular a cualquiera de los cultos antropomórficos más elevados, puede ser relativamente ligera, pero no se la debe pasar por alto. Y aun esos cultos de clase elevada de la cultura occidental no representan la última fase de disolución de ese sentido humano de la propensión extra cau-

sal. El mismo sentido animista se muestra también en atenuaciones del antropomorfismo, tales como la apelación setecentista al orden de la naturaleza y a los derechos naturales, y su representante moderno, el concepto notoriamente posdarwinista de una tendencia meliorativa en el proceso de la evolución. Esta explicación animista de los fenómenos es una forma de la falacia que los lógicos conocen con el nombre de *ignava ratio*. En relación con la industria y con la ciencia, equivale a un error en la aprehensión y valoración de los hechos.

Aparte de sus consecuencias industriales directas, el hábito animista tiene cierta significación para la teoría económica por otros motivos: 1) Es un indicio bastante seguro de la presencia, y hasta cierto punto incluso del grado de potencia, de otros rasgos arcaicos que lo acompañan y que son de importancia económica sustancial, y 2) las consecuencias materiales de ese código de conveniencias devotas, a que da origen el hábito animista en el desarrollo de un culto antropomórfico, son importantes en dos sentidos: a) como ya hemos indicado en un capítulo anterior, en cuanto afectan al consumo de bienes que hace la comunidad y a los cánones de gusto que prevalecen en ella, y b) en cuanto induce a cierto reconocimiento habitual de la relación con un superior y la conserva, fortaleciendo así el sentido corriente del *status* y la fidelidad.

Por lo que se refiere al último extremo mencionado (b), ese conjunto de hábitos mentales que constituye el carácter de cualquier individuo es, en cierto sentido, un todo orgánico. Una variación notable en una dirección determinada,

producida en cualquier punto, comporta una variación concomitante, correlativa de la primera, en la expresión habitual de la vida en otras direcciones y otros grupos de actividades. Esos diversos hábitos mentales o expresiones habituales de la vida son, todos ellos, fases de la secuencia vital única del individuo; en consecuencia, un hábito formado en respuesta a un estímulo determinado afectará, necesariamente, al carácter de la respuesta que se dé a otros estímulos.

Una modificación de la naturaleza humana en cualquier punto es una modificación de la naturaleza humana en su conjunto. En este aspecto, y acaso en mayor grado sobre bases más oscuras que no podemos estudiar aquí, tienen su fundamento esas variaciones concomitantes que se producen entre los diferentes rasgos de la naturaleza humana. Así, por ejemplo, los pueblos bárbaros que tienen un esquema general de la vida de carácter depredador bien desarrollado, poseen, por lo común, también un fuerte hábito animista, un culto antropomórfico bien conformado y un vívido sentido del *status*. Por otra parte, el antropomorfismo y el sentido que percibe una propensión animista en las cosas materiales se presentan, de modo mucho menos notorio, en la vida de los pueblos que se encuentran en los estadios culturales que preceden y siguen a la barbarie. El sentido del *status* es también, en conjunto, más débil en las comunidades específicas. Hay que notar que en la mayoría, si no en todos los pueblos que viven en el estadio cultural ante-depredador, o salvajismo, se encuentra una creencia animista vívida, pero muy poco especializada.

El salvaje primitivo tomó su animismo mucho menos en serio que el bárbaro o el salvaje degenerado. El animismo desemboca para él en una fantástica creación de mitos, pero no en una superstición coactiva. La cultura bárbara presenta deportividad, status y antropomorfismo. Es corriente observar variaciones concomitantes, en los mismos aspectos, en el temperamento individual de los hombres que viven en las comunidades civilizadas de hoy día. Estos representantes modernos de la disposición de ánimo depredadora bárbara que constituyen el elemento deportivo son, por lo general, personas que creen en la suerte; cuando menos tienen un fuerte sentido de una propensión animista de las cosas, que las impulsa a los juegos de azar. Algo análogo puede afirmarse en relación con el antropomorfismo, de esa clase. Los miembros de ella adheridos a algún credo muestran, por lo común, adhesión a uno de los credos ingenua y consistentemente antropomórficos; hay pocos deportistas que busquen consuelo espiritual en los cultos menos antropomórficos, tales como los de las confesiones unitaria o universalista.

Íntimamente ligado con esta correlación de antropomorfismo y proeza está el hecho de que los cultos antropomórficos actúan en el sentido de conservar, cuando no de iniciar, hábitos mentales favorables a un régimen de *status*. Por lo que se refiere a este punto, es totalmente imposible decir dónde acaba el efecto disciplinario del culto y dónde comienza la evidencia de unas variaciones concomitantes en los rasgos heredados. En su forma mejor desarrollada, el temperamento depredador, el sentido del *status* y el culto antropomórfico, corresponden a la cultura bárbara; y cuando

los tres fenómenos aparecen en comunidades de otro nivel cultural, subsiste entre ellos algo de una relación causal mutua. La forma en que vuelven a presentarse correlacionados los hábitos y aptitudes de los individuos y clases actuales indica una semejante relación causal u orgánica entre los mismos fenómenos psicológicos, considerados como rasgos o hábitos del individuo. Ya hemos visto en un punto anterior del presente estudio que la relación de *status*, en cuanto característica de la estructura social, es una consecuencia del hábito mental depredador. Por lo que hace a su genealogía, esa relación es, en lo fundamental, una expresión más desarrollada de la actitud depredadora. Por otra parte, un culto antropomórfico es un código de relaciones de *status* muy detalladas, basado en el concepto de una propensión preternatural inescrutable de las cosas materiales. Así, pues, por lo que se refiere a los hechos externos de su genealogía, puede considerarse el culto como una excrecencia de ese sentido animista que penetra tan profundamente al hombre arcaico, definida y transformada en cierto grado por el hábito de vida depredador; el resultado de todo ello es un agente preternatural personificado, al que se dota, mediante un proceso de imputación, de todos los hábitos mentales que caracterizan al hombre de la cultura depredadora.

Los rasgos psicológicos más generales del caso, que tienen importancia inmediata para la teoría económica y que, en consecuencia, han de ser tomados en cuenta aquí, son, pues: a) como ya se ha visto en un capítulo anterior, el hábito mental emulativo, depredador, que aquí denominamos proeza, el cual no es sino la variante bárbara del instinto

genéricamente humano del trabajo eficaz, que ha adoptado esa forma específica guiado por un hábito de comparación valorativa de las personas; b) la relación de *status*, que es una expresión formal de tal comparación valorativa debidamente medida y graduada con arreglo a una tabla sancionada; c) un culto antropomórfico, que -al menos en los días de su vigor primitivo- es una institución, el elemento característico de la cual está constituido por una relación de status entre el sujeto humano considerado como inferior y el agente preternatural personificado, al que se estima como superior. Teniendo esto presente, no debe haber dificultad para reconocer la íntima relación que subsiste entre esos tres fenómenos de la naturaleza humana y de la vida humana; la relación equivale a una identidad de algunos de sus elementos sustanciales. Por otra parte, el sistema de *status* y el hábito de vida depredador son una expresión del instinto del trabajo eficaz, en la forma que éste adopta como consecuencia de una costumbre de comparación valorativa; por otra, el culto antropomórfico y el hábito de las observaciones devotas son una expresión del sentido animista que tiene el hombre de una propensión existente en las cosas materiales, elaborada bajo la guía del mismo hábito general de comparación valorativa. Las dos categorías -el hábito de vida emulativo y el hábito de las observancias devotas- han de ser consideradas, por lo tanto, como elementos complementarios del tipo bárbaro de naturaleza humana y de sus modernas variantes bárbaras. Son expresiones de la misma serie general de aptitudes, elaboradas como respuesta a diferentes grupos de estímulos.

## XII. Observancias devotas

Un examen rápido de ciertos incidentes de la vida moderna habrá de mostrar la relación orgánica que existe entre los cultos antropomórficos y la cultura y el temperamento bárbaros. Servirá también para mostrar de qué modo están relacionados la supervivencia y eficacia de los cultos y el predominio de su tabla de prácticas devotas, con la institución de una clase ociosa y las fuentes de acción implícitas en esa institución. Sin intención de defender ni atacar las prácticas de que vamos a hablar bajo el epígrafe de observancias devotas, ni los rasgos espirituales e intelectuales de los que esas observancias son expresión, podemos considerar los fenómenos cotidianos de los cultos antropomórficos corrientes desde el punto de vista del interés que presentan para la teoría económica. De lo que se puede hablar adecuadamente aquí es de los rasgos tangibles, externos, de las observancias devotas. El valor moral, así como el devoto de la vida de la fe, queda fuera del ámbito de nuestra investigación actual. Naturalmente, no se plantea aquí ningún problema relativo a la belleza o verdad de los credos de donde derivan

los cultos. Y ni siquiera podemos ocuparnos de su importancia, demasiado grave para poder encontrar lugar adecuado en un esbozo tan superficial como el nuestro.

En un capítulo anterior se ha dicho algo acerca de la influencia que los patrones pecuniarios de valor ejercen sobre el proceso de valoración, llevado a cabo sobre bases no relacionadas con el interés pecuniario. La relación no es por entero unilateral. Los patrones y cánones de valoración económicos se ven, a su vez, influidos por patrones de valor extraeconómicos. Nuestros juicios acerca de la importancia económica que presentan los hechos están modelados, en cierta medida, por la presencia dominante de esos intereses más prominentes. Hay incluso un punto de vista desde el cual el interés económico sólo tiene peso en cuanto dependiente de esos intereses no económicos superiores. Por tanto, para nuestro propósito actual, hay que dedicar algún empeñe, a la tarea de aislar el interés económico o la importancia económica de esos fenómenos de los cultos antropomórficos. Se requiere algún esfuerzo para despojarse de] punto de vista más serio y llegar a una apreciación económica de esos hechos, que tenga la menor caridad posible de inclinación tendenciosa motivada por intereses superiores, extraños a la teoría económica.

En el estudio del temperamento deportivo nos hemos encontrado con lo que proporciona la base material del hábito de los juegos de azar del deportista: es el sentido de una propensión animista de las cosas y acontecimientos materiales Para los fines que estudia la economía, este sentido de la propensión es sustancialmente el mismo elemento psicológi-

co que se expresa, bajo una gran variedad de formas, en las creencias animistas y los cultos antropomórficos. Por lo que se refiere a los rasgos psicológicos tangibles de los que tiene que ocuparse la teoría económica, el espíritu de juego de azar que penetra de modo tan profundo al elemento deportivo, pasa, por gradaciones insensibles, a la estructura mental que encuentra satisfacción en las observancias devotas. Considerado desde el punto de vista de la teoría económica, el carácter deportivo se convierte gradualmente en el carácter devoto. Donde el sentido animista del, apostador se ve ayudado por una tradición relativamente desarrollada, produce una creencia más o menos articulada en un agente preternatural o híperfisico, que tiene cierto contenido antropomórfico.

Donde así ocurre hay, por lo general, una inclinación claramente perceptible a llegar a una acomodación con el agente preternatural, mediante algún método aprobado de contacto y conciliación. Este elemento de propiciación y de engatusamiento tiene mucho en común con las formas más toscas de adoración, sí no por lo que respecta a su derivación histórica, sí al menos en lo relativo a su contenido psicológico real. Evidentemente hay una continuidad inquebrantada que va pasando gradualmente, hasta lo que se reconoce como práctica y creencia supersticiosas, y afirma así su parentesco con los cultos antropomórficos más toscos.

El temperamento deportivo o propicie, a los juegos de azar comprende, pues, algunos de los elementos psicológicos sustanciales que contribuyen a hacer un creyente en dogmas y un observante de las formas devotas establecidas; el punto

principal de coincidencia es la creencia en una propensión inescrutable o una interposición preternatural en la secuencia de los acontecimientos. Por lo referido a la práctica del juego de azar, la creencia en el agente preternatural puede ser, y es de ordinario, menos articulada, especialmente en cuanto a los hábitos mentales y el esquema general de vida imputado al agente preternatural o, en otras palabras, en lo relativo a su carácter moral y sus finalidades al intervenir en los acontecimientos. Con respecto a la individualidad o personalidad del agente cuya presencia  en forma de suerte, azar, maleficio o mascota- siente, ya veces teme y trata de eludir el deportista, sus opiniones son también menos específicas, menos integradas y menos diferenciadas. La base de su actividad en el juego de azar no es, en gran medida, sino un sentido instintivo de la presencia en las cosas o situaciones de una penetrante fuerza o propensión extrafísica y arbitraria, y a la que no se suele reconocer como agente personal. El apostador es, con frecuencia, creyente en la suerte en su sentido ingenuo y, a la vez, adepto fervoroso de algunos de los credos aceptados Se inclina de modo especial a aceptar la Parte de credo relativa al poder inescrutable y los hábitos arbitrarios de la divinidad que ha conseguido su confianza. En tal caso, está poseído por dos, y a veces por más de dos, aspectos separables del animismo. Más aún, la serie completa de las fases sucesivas de la creencia animista se encuentra presente, sin solución de continuidad, en el equipo espiritual de toda comunidad deportiva. Esa cadena de concepciones animistas comprende, en uno de los extremos de la serie, la forma más elemental de un sentido instintivo de suerte, azar

y necesidad fortuita y, en el otro, la divinidad antropomórfica perfectamente desarrollada; entre ambos se encuentran todos los estadios intermedios de integración junto con esas creencias en un agente preternatural, va una modelación instintiva de la conducta conforme a las supuestas exigencias de la suerte o el azar, por una parte, y una sumisión más o menos devota a los decretos inescrutables de la divinidad, por otra.

Hay a este respecto una relación entre el temperamento deportivo y el de las clases delincuentes; y ambos están relacionados con el temperamento que inclina a un culto antropomórfico. Tanto el delincuente como el deportista tienen, por lo común en mayor grado que el promedio general de la comunidad, la tendencia a adherirse a alguno de los credos acreditados y a dedicarse a la práctica de las observancias devotas. Es de notar también que los miembros descreídos de esas clases muestran una tendencia mayor que la generalidad de los incrédulos a convertirse en prosélitos de alguna fe acreditada. Este hecho, comprobado por la observación, lo reconocen los defensores de los deportes, en especial al defender los deportes atléticos más ingenuamente depredadores. Más aún, se proclama con cierta insistencia, como rasgo meritorio de la vida deportiva, el hecho de que quienes participan de modo habitual en los juegos atléticos son peculiarmente afectos a las prácticas devotas. Y puede observarse que los cultos a los que están adheridos los deportistas y las clases delincuentes depredadoras, o los cultos a los que se adhieren por lo común prosélitos procedentes de esas clases, no son, generalmente, ninguna de las denominadas fes supe-

riores, sino cultos relacionados con una divinidad totalmente antropomórfica. La naturaleza humana arcaica y depredadora no se satisface con concepciones abstrusas de una personalidad que se va disolviendo y que llega gradualmente, por matices que varían de modo imperceptible, hasta el concepto de secuencia causal cuantitativa, tal como la que imputan los credos especulativos y esotéricos del cristianismo a la Causa Primera, la Inteligencia Universal, el Alma del Mundo o el Aspecto Espiritual. Como ejemplo de un culto del tipo que requieren los hábitos mentales del atleta y el delincuente, puede citarse la rama de la Iglesia militante a la que se conoce como Ejército de Salvación. Se recluta éste, hasta cierto punto, entre los delincuentes de la clase inferior, y parece comprender también, sobre todo por lo que respecta a los oficiales, una proporción mucho mayor de hombres con historial deportivo, que la proporción en que tales hombres se encuentran con respecto a la población de la comunidad.

El atletismo practicado en los colegios presenta un ejemplo que viene al caso aquí. Los defensores del elemento devoto en la vida de los colegios sostienen -y no parece haber razón para discutir su aserto- que el material atlético deseable que proporciona cualquier grupo estudiantil de los Estados Unidos es a la vez predominantemente religioso o, al menos, más dado a las observancias devotas que el promedio de los estudiantes cuyo interés en los juegos atléticos y otros deportes colegiales es menor. Esto es lo que cabría esperar en teoría. Puede notarse, dicho sea de paso, que desde cierto punto de vista se piensa que esto da prestigio a la vida deportiva del colegio, a los juegos atléticos y a las per-

sonas que se ocupan de estas cosas. No es raro que los deportistas de los colegios se dediquen a la propaganda religiosa, como profesión o como ocupación subsidiaria; y puede observarse que, cuando esto ocurre, hay grandes probabilidades de que se conviertan en propagandistas de alguno de los cultos más antropomórficos. Se inclinan a subrayar, sobre todo, en sus enseñanzas, la relación personal de *status* que subsiste entre una divinidad antropomorfa y el sujeto humano.

Esa íntima relación entre el atletismo y las prácticas devotas que se observa entre los colegiales es un hecho bastante notorio, pero tiene un rasgo especial al que no se ha prestado atención, a pesar de que es muy claro. El celo religioso, que penetra a gran parte de los elementos deportivos de los colegios, tiene una tendencia especial a expresarse en forma de una devoción ciega y una sumisión ingenua y complaciente a una providencia inescrutable. En consecuencia, trata de afiliarse sobre todo a alguna de esas organizaciones religiosas seculares que se ocupan de difundir las formas exotéricas de la fe, como por ejemplo, la Asociación de Jóvenes Cristianos (YMCA) o la Sociedad Juvenil Pro-Conducta Cristiana (YPSCE). Esas organizaciones seculares están creadas para fomentar la religión «práctica»; y, como sí tratasen de reforzar la argumentación y de demostrar de modo irrefutable la íntima relación que existe entre el temperamento deportivo y la devoción arcaica, esas organizaciones religiosas seculares dedican, por lo general, una parte importante de sus energías al fomento de las competencias atléticas y otros juegos de habilidad y suerte. Podría, incluso,

decirse que se considera que los deportes de esta especie tienen alguna eficacia como medios de gracia. Al parecer, son útiles como medio de hacer prosélitos y de mantener en los conversos, una vez que han llegado a serlo, la actitud devota. Es decir, los juegos que permiten que se ejercite el sentido animista y la propensión emulativa ayudan a formar y conservar el habito mental más acorde con los cultos más esotéricos. De ahí esas actividades religiosas seculares, la función de un noviciado o un medio de ingreso a ese desarrollo más pleno de la vida del *status* espiritual que es privilegio exclusivo de quien se halla en estado de gracia.

El hecho de que el clero de muchas iglesias esté siguiendo, en este aspecto, la dirección indicada por las organizaciones seculares parece excluir toda posibilidad de discusión, respecto al aserto de que el ejercicio de las inclinaciones animistas emulativas e inferiores es sustancialmente útil para las finalidades devotas. De modo especial, aquellas organizaciones eclesiásticas que están cerca de las organizaciones seculares, por lo que se refiere a la importancia que atribuyen a la religión práctica, se han inclinado hasta cierto punto a adoptar éstas y otras prácticas, en conexión con las tradicionales observancias devotas. Así hay «brigadas de muchachos» y otras organizaciones sancionadas por el clero, que actúan en el sentido de desarrollar la inclinación emulativa y el sentido del status en los miembros más jóvenes de la congregación. Estas organizaciones pseudomilitares tienden a elaborar y acentuar la proclividad a la emulación y la comparación valorativa y robustecen, por ello la facilidad innata de discernir y aprobar la relación de dominio y subordinación

personales. Y un creyente es, sobre todo, una persona que sabe obedecer y aceptar de buen grado las reprensiones.

Pero los hábitos mentales que estas prácticas fomentan y conservan no forman sino la mitad del contenido sustancial de los cultos antropomórficos. El otro elemento, complementario de la vida devota -el hábito mental animista- se suscita y conserva mediante una segunda serie de prácticas, organizadas con aprobación del clero. Son éstas las prácticas de juegos de azar de las que puede tomarse como tipo la tómbola o lotería organizada por la Iglesia. Para indicar el grado de legitimidad de estas prácticas, en relación con las observancias devotas propiamente dichas, hay que notar que esas loterías y otras oportunidades análogas de intervención del azar parecen atraer en mayor medida a la generalidad de los miembros de las organizaciones religiosas que a personas de hábitos mentales menos devotos.

Todo esto parece argüir, por una parte, que el mismo temperamento que inclina a la gente al deporte la inclina también a los cultos antropomórficos y, por otra, que la habituación a los deportes, y acaso especialmente a los deportes atléticos, opera en el sentido de desarrollar las propensiones que encuentran satisfacción en las observancias devotas. Y, recíprocamente, resulta también que la habituación a esas observancias favorece el desarrollo de una proclividad a los deportes atléticos, y a todos los juegos que permiten desplegar el hábito de la comparación valorativa y la apelación a la suerte.

Sustancialmente, en ambas direcciones de la vida espiritual encuentra expresión la misma serie de propensiones.

Aquel tipo de la naturaleza humana bárbara en el que predominan el instinto depredador y el punto de vista animista se inclina normalmente a ambas. El hábito mental depredador implica un sentido acentuado de la dignidad personal y la posición relativa de los individuos. La estructura social en la que el factor dominante, en la modelación de las instituciones, ha sido el hábito depredador es una estructura basada en el *status*. La norma más importante en el esquema general de vida de la comunidad depredadora es la relación de personas y clases superiores e inferiores, nobles y villanos, dominantes y subordinados, amos y esclavos. Los cultos antropomórficos han derivado de ese estadio del desarrollo industrial y han sido modelados por el mismo esquema de diferenciación económica -diferenciación en consumidor y productor- y están penetrados por el mismo principio dominante de señorío y servidumbre. Los cultos imputan a la divinidad los hábitos mentales que corresponden al estadio de diferenciación económica en el que se modelaron aquellos. La concepción bárbara de la divinidad como caudillo bélico inclinado a una forma de gobierno autocrática, se ha suavizado mucho, gracias a los modales más amables y los hábitos de vida más moderados, que caracterizan a aquellas fases culturales que se han dado entre el estadio depredador primero y la actualidad. Pero aun después de este refinamiento de la imaginación devota y la mitigación consiguiente de los rasgos más duros de conducta y carácter, que se imputan, por lo general, a la divinidad, continúa existiendo en la concepción popular de la naturaleza y temperamento divinos un residuo muy importante de la concepción bárbara. Así resulta, por ejem-

plo, que al caracterizar a la divinidad y sus relaciones con el proceso de la vida humana, oradores y escritores pueden emplear aún, con eficacia, símiles tomados del vocabulario bélico y, el modo de vida depredador, así como locuciones que implican una valoración comparativa. Se utilizan con buen éxito figuras de lenguaje de este tipo, incluso para dirigirse a los auditorios modernos menos belicistas, compuestos por adeptos a las variantes más suaves del credo. Este uso eficaz de epítetos y términos de comparación bárbaros a que recurren oradores populares, nos sugiere la idea de que la generación moderna ha conservado un vívido aprecio de la dignidad y mérito de las virtudes bárbaras; y arguye también que hay cierto grado de congruencia entre la actitud devota y el hábito mental depredador. Sólo de segunda intención se revuelve -caso de que lo haga en alguna ocasión- la imaginación devota de los adoradores modernos contra la imputación al objeto de su adoración de emociones y actos feroces y vengativos. Es cuestión fácil de observar el hecho de que, en la apreciación popular, los epítetos sanguinarios aplicados a la divinidad tienen un valor estético y honorífico. Es decir, que las sugestiones que comportan estos epítetos son muy aceptables para nuestra aprehensión irreflexiva.

*Mis ojos han visto la gloria del advenimiento del Señor; está pisando en el lugar donde se encuentran las uvas del rencor, ha desencadenado el rayo final de su terrible espada: su verdad está en marcha.*

Los hábitos mentales que guían a una persona devota se mueven en el plano de un esquema general de vida arcaico,

que ha perdido gran parte de su utilidad para las exigencias económicas de la vida colectiva presente. En la medida en que la organización económica está adaptada a las exigencias de la vida colectiva de) presente, el régimen de *status* ha perdido su utilidad y no hay en aquélla lugar ni uso para una relación de servidumbre, personal. Por lo que se refiere a la eficiencia económica de la comunidad, el sentimiento de fidelidad personal y el hábito mental general de que ese sentimiento es expresión son supervivencias, que se acumulan sobre el terreno c impiden un adecuado ajuste de las instituciones humanas a la situación existente, El hábito mental que mejor se presta a las finalidades de una comunidad industrial pacífica es esa actitud espiritual realista, que reconoce sólo el valor de los hechos materiales como miembros opacos de la secuencia mecánica. Es esa estructura mental que no imputa instintivamente a las cosas una propensión animista, ni recurre a la intervención preternatural como explicación de fenómenos difíciles de comprender, ni se tunda en una mano invisible que adapta el curso de los acontecimientos a los usos humanos. Para hacer frente a las exigencias necesarias para lograr la máxima eficiencia económica en las condiciones modernas, hay que aprehender habitualmente el proceso universal en términos de fuerza y secuencia cuantitativas y desapasionadas.

Desde el punto de vista de esas exigencias económicas modernas, la devoción ha de ser considerada, tal vez en todos los casos, como supervivencia de una fase anterior de la vida en común -un signo de desarrollo espiritual detenido-. Naturalmente, sigue siendo cierto que en una comunidad, en

la cual la estructura económica sigue siendo en lo sustancial un sistema de *status*, en la que, en consecuencia, la actitud de la generalidad de las personas que pertenecen a ella se modela adaptándose a la relación de dominio y servidumbre personales, o en la que, por cualquier otra razón -de tradición o de aptitudes heredadas-, la población, en su conjunto, se inclina de modo muy acusado a las observancias devotas, un hábito mental devoto que no exceda al del promedio de la comunidad debe considerarse, en el individuo que lo tenga, simplemente como manifestación del hábito de vida que prevalece en esa comunidad. Visto a esta luz, no puede pensarse que un individuo devoto en una comunidad devota constituya un caso de reversión, ya que está acorde con el promedio de la comunidad. Pero desde el punto de vista de la situación industrial moderna, puede considerarse con seguridad que una devoción excepcional -un celo devoto que se eleva de modo claramente perceptible por encima del grado medio de devoción corriente en la comunidad- es, en todos los casos, un rasgo atávico.

Desde luego, es igualmente legítimo considerar esos fenómenos desde un punto de vista distinto. Pueden ser apreciados para una finalidad diferente y entonces cabe invertir la caracterización hecha aquí. Hablando desde el punto de vista del interés devoto, o del interés del gusto devoto, podría decirse, con igual rigor, que la actitud espiritual producida en los hombres por la vida industrial moderna es desfavorable al desarrollo libre de la vida de la fe. Podría objetarse, con razón, al desarrollo reciente de los procesos industriales que su disciplina tiende al «materialismo», a la eliminación de la

piedad filial. Desde el punto de vista estético podría decirse algo paralelo. Pero, por legítimas y válidas que fines puedan ser estas reflexiones y otras separa semejantes, no caben dentro de nuestra presente investigación, que se ocupa exclusivamente de la valoración de estos fenómenos desde el punto de vista económico.

La gran importancia económica del hábito mental antropomórfico, y la inclinación a las prácticas devotas, excusa el que sigamos hablando de un tema, la discusión del cual no puede menos de ser desagradable en una comunidad tan devota como la nuestra, si lo consideramos como fenómeno económico. Las observancias devotas tienen importancia económica en cuanto índice de una variación concomitante de temperamento, que acompaña a los hábitos mentales depredadores e indica, por ende, la presencia de rasgos industrialmente perjudiciales. Indican ciertamente la presencia de una actitud mental que tiene cierto valor económico propio, por virtud de su influencia sobre la utilidad industrial del individuo. Pero tienen también importancia de modo más directo, ya que modifican las actividades económicas de la comunidad, en especial por lo que se refiere a la distribución y consumo de los bienes.

La importancia económica más patente de esas observancias la vemos en el consumo devoto de bienes y servicios. El consumo de los accesorios ceremoniales exigidos por todo culto en forma de relicarios, templos, iglesias, vestiduras, sacrificios, sacramentos, vestidos de fiesta, etc., no sirve a ningún fin material. Por consiguiente, todo este aparato material puede caracterizarse, sin dar a esta calificación

ningún sentido peyorativo, como artículos de derroche ostensible. Lo mismo puede decirse en términos generales de los servicios personales consumidos en estas mismas prácticas, tales como la educación y los servicios sacerdotales, las peregrinaciones, ayunos, festividades, devociones domésticas, etcétera. A la vez, las observancias en ejecución de las cuales se produce este consumo sirven para extender y prolongar la boga de esos hábitos mentales en los que se basa el culto antropomórfico. Es decir, fomentan los hábitos mentales característicos del régimen de *status*. En la medida en que lo hacen, obstruyen el camino hacia una organización más eficaz de la industria en las circunstancias de la vida moderna y son, en primer lugar, antagónicas del desarrollo de las instituciones económicas en la dirección exigida por la situación actual. Para la finalidad que tenemos a la vista aquí, tanto los efectos indirectos de este consumo como los directos constituyen una rebaja de la eficiencia económica de la comunidad. Así, pues, en teoría económica y considerado en sus consecuencias próximas, el consumo de cosas y esfuerzos en el servicio de una divinidad antropomorfa implica una disminución de la vitalidad de la comunidad. Cuáles pueden ser los efectos morales indirectos y mas remotos de esta clase de consumo es cosa que no admite una respuesta sucinta y es, además, un problema que no podemos estudiar aquí.

Sin embargo, es oportuno señalar el carácter económico general del consumo devoto, en comparación con el consumo para otros fines. Un estudio, siquiera sea somero, de la serie de motivos y fines de donde deriva el consumo devoto de cosas, nos ayudará a apreciar el valor de ese consumo y el

del hábito mental general con el que concuerda. Hay un paralelismo muy visible -por no decir una identidad sustancial- de motivos entre el consumo que se realiza al servicio de una divinidad antropomorfa y el que se lleva a cabo al servicio de un caballero ocioso -caudillo o patriarca-, entre las clases sociales superiores durante la cultura bárbara. Tanto en el caso del caudillo como en el de la divinidad, hay costosos edificios destinados únicamente a la persona servida. Esos edificios, así como las cosas que los complementan en la práctica del servicio, no pueden ser vulgares por lo que se refiere a su clase ni en lo relativo a su grado; muestran siempre un elemento grande de derroche ostensible. Puede notarse también que los edificios devotos tienen siempre una forma arcaica en su estructura y sus accesorios. También los servidores, tanto del caudillo como de la divinidad, tienen que aparecer en presencia de la persona a la que sirven ataviados con vestiduras de carácter especial y adornado. El rasgo económico que distingue a esas vestiduras es un derroche ostensible acentuado en forma muy superior a la normal, junto con la característica secundaria -más acentuada en el caso de los servidores sacerdotales que en el de los servidores o cortesanos del potentado bárbaro- de que esos vestidos de corte tienen que ser siempre, en cierto grado, arcaizantes. También los vestidos usados por los miembros seglares de la comunidad, cuando aparecen en la presencia divina, deben ser de un tipo más costoso que su atavío cotidiano. También aquí es muy marcado el paralelismo entre el uso de la sala de audiencia del caudillo y el del santuario. En este aspecto se requiere cierta «limpieza» ceremonial de atavío, la caracterís-

tica esencial de la cual, en el aspecto económico, consiste en que las vestiduras utilizadas en esas ocasiones deben tener los menores indicios posibles de cualquier ocupación industrial o dedicación habitual a tareas que presenten alguna utilidad material.

Esta exigencia de derroche ostensible y limpieza ceremonial de todo rastro de industria se extiende también a los atavíos, y en menor grado a los alimentos que se consumen en las festividades sagradas; es decir, en los días dedicados tabú- a la divinidad o a algún miembro de los rangos inferiores de la clase ociosa preternatural. En teoría económica, las festividades sagradas deben interpretarse como un lapso dedicado a un ocio vicario, practicado en nombre o en honor de la divinidad o santo, en cuyo nombre se impone el tabú y cuya buena reputación se supone realzada, por la abstención de todo esfuerzo útil en esos días. El rasgo característico de tales días de ocio vicario devoto es un tabú más o menos rígido, impuesto a toda actividad quesea útil para los fines humanos. En el caso de los días de ayuno, la abstención ostensible de toda clase de ocupaciones lucrativas y de todas las actividades que fomentan (materialmente) la vida humana, se acentúa aún más con la abstinencia obligatoria de todo consumo que pudiera ir encaminado a la comodidad o la plenitud de vida del consumidor.

Puede observarse, entre paréntesis, que las festividades seculares son del mismo origen y se han producido por una derivación ligeramente más remota. Se diferencian de los días auténticamente sagrados mediante una gradación de matices, que pasa por una clase intermedia de aniversarios

semi sagrados de reyes y grandes hombres que han sido en cierto modo canonizados, hasta la festividad inventada deliberadamente para realzar algún acontecimiento notable o hecho destacado, al que se intenta honrar, o la buena fama del cual se conceptúa como necesitada de reparación. Este refinamiento más remoto en el empleo del ocio vicario, como medio de mejorar la consideración dada a un fenómeno o dato, se ve en su mejor forma en la última de sus aplicaciones. En algunas comunidades se ha establecido un día de ocio vicario al que se denomina Día del Trabajo. Esta observancia está destinada a aumentar el prestigio del hecho del trabajo mediante el método arcaico y depredador de una abstención obligatoria de todo esfuerzo útil. Se imputa a este dato del trabajo en general la buena reputación atribuible al vigor pecuniario, puesto de manifiesto al abstenerse del trabajo.

Las festividades sagradas, y las festividades todas en general, constituyen un tributo impuesto al cuerpo del pueblo. El tributo se paga en ocio vicario y el efecto honorífico que de él deriva se imputa a la persona o al hecho en honor e a buena reputación de los cuales se ha instituido la festividad. Tal diezmo de ocio vicario es una exigencia de todos los miembros de la clase ociosa preternatural y es indispensable para su buena ama. *Un saint qu on ne chôme pas* es un santo desprestigiado.

Además de este diezmo de ocio vicario que se cobra a los seglares, hay también clases especiales de personas -los diversos grados de sacerdotes y hieródulas- cuyo tiempo se dedica enteramente a un servicio semejante. La clase sacer-

dotal está obligada a abstenerse de todo trabajo vulgar, especialmente en cuanto es lucrativo o en cuanto se concibe que contribuye al bienestar temporal de la humanidad. Pero, además, en el caso dela clase sacerdotal, el tabú va aún más lejos y añade un refinamiento en forma de prohibición a los clérigos de buscar ganancias mundanas, aun en el caso de que puedan hacerlo sin dedicarse a la industria, rebajándose con ello en su dignidad. Se considera como indigno de servidor de la divinidad que busque una ganancia material o piense en cosas temporales. «De todas las cosas despreciables que existen, la más despreciable es un hombre que aparece como sacerdote de Dios y es sacerdote de su propia comodidad y ambiciones» Hay una línea discriminatoria, que un gusto cultivado en materias de observancia devota puede trazar con muy poca dificultad, entre aquellas acciones y conducta encaminadas a la plenitud de la vida humana y las conducentes a la buena fama de la divinidad antropomorfa; y en el esquema ideal de la vida bárbara, la actividad dela clase sacerdotal cae por entero del lado de allá de esa línea. Lo que cae dentro del epígrafe de economía es inferior al nivel adecuado de solicitud del sacerdocio en su mejor condición. Las aparentes excepciones a esta regla que presentan, por ejemplo, algunas de las órdenes monásticas medievales (los miembros de las cuales trabajan con vistas a alguna finalidad útil) apenas quebrantan la regla. Estas órdenes marginales de la clase sacerdotal no constituyen un elemento sacerdotal, caen por entero más allá de esa línea. Lo que sucedió fue que esas órdenes de dudoso carácter sacerdotal, que permitían a sus miembros ganarse la vida, se desprestigiaron por ofender

el sentido de las conveniencias vigentes en las comunidades en donde aquéllas existieron.

El sacerdote no debe poner sus manos en ningún trabajo mecánico productivo; pero debe consumir en gran escala. Más aún, es de notar que, en lo que se refiere a su consumo, debe adoptar formas que no conduzcan evidentemente a su propia comodidad o plenitud de vida; debe conformarse a las reglas que rigen el consumo vicario, tal como se explicó en un capítulo anterior así titulado. Ordinariamente, no se considera adecuado a la dignidad de la clase sacerdotal el que sus miembros aparezcan bien alimentados o den muestras de hilaridad. Más aún, en muchos de los cultos más desarrollados, la prohibición de un consumo que no sea vicario por parte de la clase sacerdotal va tan lejos que, con frecuencia, llega a ordenar la mortificación de la carne. Y aún en aquellas sectas modernas que se han organizado siguiendo las últimas formulaciones de] credo en una comunidad industrial moderna, se siente que toda ligereza y expresión de gusto en el goce de las cosas buenas de este mundo es ajena al verdadero decoro del clero. Todo lo que sugiera que esos servidores de un señor invisible llevan una vida de dedicación a sus propios fines y no de devoción a la buena fama de su señor, hiere duramente nuestra sensibilidad como algo fundamental y eternamente malo. Constituyen una clase servidora, aunque, en cuanto siervos de un señor muy exaltado ocupan, por virtud de esa luz refleja, un rango elevado en la escala social. Su consumo es consumo vicario; y como, en los cultos avanzados, su señor no necesita ganancias materiales, su ocupación es ocio vicario en el

pleno sentido de la palabra. «Si, pues, coméis o bebéis, o hacéis otra cosa, hacedIo todo a gloria de Dios»

Puede añadirse que en la medida en que los seglares son asimilados a los sacerdotes, por cuanto se los concibe como servidores de la divinidad, ese carácter vicario imputado al sacerdote corresponde también a la vida del seglar. El ámbito de aplicación (le este corolario es bastante amplio y abarca especialmente movimientos en favor de la reforma o rehabilitación de la vida religiosa de carácter ascético, pietista y austero: movimientos en los cuales se concibe que el sujeto humano posee su vida mediante un vínculo servil directo que lo une a su soberano espiritual. Es decir, dondequiera que desaparece o decae la institución del sacerdocio, o dondequiera que hay un sentido excepcionalmente vívido de la presencia inmediata y señorial de la divinidad en los asuntos terrenales, se concibe que los laicos se encuentran en una relación de servidumbre inmediata de la divinidad y se interpreta su vida como práctica de un ocio vicario, dirigido al enaltecimiento de la reputación de su señor. En tales casos de reversión hay una vuelta a la relación de servidumbre inmediata, como factor dominante de la actitud devota. Se subraya, por ende, un ocio vicario austero e incómodo, perdiendo importancia como medio de gracia, en cambio, el consumo ostensible.

Puede dudarse de que sea plenamente legítima esta caracterización del esquema general de la vida sacerdotal, basándose en que una proporción considerable delos sacerdotes modernos se aparta, en muchos aspectos, de ese esquema. El esquema no es válido por lo que se refiere al

clero de aquellas confesiones que se han separado, en cierta medida, de la antigua tabla de creencias y observancias. Estas confesiones dan importancia, al menos de modo aparente o por permisión, al bienestar temporal de los seglares, así como al del clero. Su modo de vida, no sólo en la intimidad de su propio hogar, sino incluso, con frecuencia, en público, no difiere en grado extremo de la forma de existencia de aquellas personas que piensan con criterio secular, ni lo que se refiere a austeridad ostensible, ni en lo relativo al arcaísmo de sus vestiduras. Esto vale en muy mayor medida para aquellas confesiones que han lejos por este camino. Hay que responder a esta objeción que lo que tenemos aquí no es una discrepancia con la teoría de la vida sacerdotal, sino una conformidad imperfecta con el esquema general de esa vida, por parte de ese sector del clero. Ese sector representa al sacerdocio de una manera parcial e imperfecta y no puede considerarse que muestre el esquema general de la vida sacerdotal, en forma auténtica y completa. El clero de las sectas e iglesias de este tipo puede caracterizarse como un sacerdocio a medias, o un sacerdocio en proceso de devenir o de reconstitución. No cabe esperar que tal clero presente las características del oficio sacerdotal, sino mezcladas y oscurecidas con motivos y tradiciones extraños debido a que, en las finalidades de las organizaciones a que pertenece esta fracción disidente del sacerdocio, aparecen factores distintos del animismo y el *status* cuya presencia es perturbadora.

Puede apelarse directamente al gusto de cualquier persona, que posea un sentido discriminador y cultivado de lo que es conveniente que haga un sacerdote, o al sentido do-

minante acerca de qué es lo que constituye el decoro sacerdotal en cualquier comunidad acostumbrada a pensar o a criticar lo que puede o no puede hacer un clérigo sin incurrir en censuras legítimas. Aun en las confesiones más secularizadas hay cierto sentido de que debe observarse una distinción entre el esquema general de vida del sacerdote y el del seglar. No hay persona de sensibilidad que deje de sentir que, allí donde los miembros de ese clero confesional o sectario se apartan del uso tradicional, en dirección a una conducta y porte menos austero o arcaico, se apartan también del ideal del decoro que corresponde a los sacerdotes. Probablemente, no hay en la cultura occidental ninguna comunidad ni secta en la que los límites de indulgencia permisible no sean, de modo patente, más estrictos para los encargados del oficio sacerdotal que para los seglares. Sí el propio sentido que de la dignidad sacerdotal tiene el clérigo no basta para imponerle un límite eficaz, el sentido dominante en la comunidad acerca de estas materias se afirmará de modo tan vigoroso que lo obligará a conformarse a él o a apartarse del oficio sacerdotal.

Puede añadirse que muy pocos o ninguno de los miembros de ningún clero serían capaces de buscar un aumento de sus emolumentos por móviles puramente lucrativos; si un clérigo afirmase tal cosa, se consideraría su pretensión incompatible con el sentimiento del decoro dominante en su congregación. Puede también notarse a este respecto que nadie, sino los burlones y gente muy cerrada de mollera, deja de sentirse agraviado interiormente ante una broma pronunciada desde el púlpito; y que no hay nadie cuyo respeto por

su pastor no sufra ante cualquier signo de flaqueza por parte de éste, en cualquier coyuntura de la vida, salvo de una flaqueza de índole palpablemente histórica: una obligada relajación de dignidad. La oratoria propia del santuario y del oficio sacerdotal debe comportar poco o nada que sugiera algo relacionado con la vida cotidiana real, y no debe utilizar el vocabulario del comercio o la industria modernos. De modo semejante, el sentido que cada uno tiene de lo decoroso se ve ofendido ante una intervención demasiado detallada e íntima del clero en las cuestiones industriales y otros problemas puramente mundanos. Hay cierto nivel de generalidad por debajo del cual un sentido educado de lo que es correcto en la oratoria sagrada no permite descender a un clérigo bien preparado, cuando trata de intereses temporales. Esas cuestiones, que tienen importancia únicamente desde el punto de vista humano y secular, deben tratarse con un grado tal de generalidad y despego, que pueda hacer suponer que el orador representa a un señor cuyo interés en los asuntos seculares no llega sino a una benévola tolerancia.

Hay que notar, además, que las sectas y variantes no conformistas de cuyo clero nos estamos ocupando aquí, difieren entre sí con respecto al grado de su conformidad con el esquema ideal de la vida sacerdotal. De modo general, encontraremos que la divergencia en este aspecto es mayor por lo que se refiere a las confesiones relativamente jóvenes y, en especial, a aquellas confesiones nuevas cuyos fieles se reclutan principalmente entre la baja clase media. Tales confesiones presentan una gran mezcla de móviles humanitarios, filantrópicos y de otra especie, que no puede clasificarse

como expresiones de la actitud devota, tales como el deseo de aprender o de contacto social que entra, en gran medida, en el interés real que presentan los miembros de esas organizaciones. Los movimientos no conformistas o sectarios han derivado, por lo general, de una mezcla de motivos, algunos de los cuales son opuestos a ese sentido del *status* en que se basa el oficio sacerdotal. Incluso a veces el motivo ha sido en buena parte una reacción contra un sistema de *status*. Donde así ocurre, la institución del sacerdocio ha perecido, al menos parcialmente, en la transición. El porta voz de tal organización es, en principio, más bien servidor y representante de la organización que miembro de una clase sacerdotal especial, portavoz de un señor divino. Y sólo mediante un proceso de especialización gradual vuelve ese portavoz a reconquista, en las generaciones posteriores, la posición sacerdotal, con plena investidura de la autoridad sacerdotal y el modo de vida vicario, arcaico y austero que la acompaña. Lo mismo vale para la quiebra y restauración del ritual devoto después de esa reacción. El oficio el esquema general dela vida sacerdotal y la rabia de observancias devotas, sólo se restauran Y de modo gradual e insensible, y con mayor o menor variación de detalle, en la medida en que el sentido humano de lo que conviene a las prácticas reafirma su primacía en cuestiones que afectan al interés en lo preternatural y, puede añadirse, en la medida en que la organización aumenta en riqueza y adquiere, a la vez, una parte mayor del punto de vista y los hábitos mentales de una clase ociosa.

Por encima de la clase sacerdotal y ordenada en una jerarquía ascendente hay, por lo general, una clase ociosa vica-

ria sobrehumana de santos, ángeles, etc., o su equivalentes en los cultos étnicos. Los miembros de estas categorías están colocados en una escala gradual con arreglo a un complicado sistema de *status*. El principio de *status* opera a lo largo de todo el sistema jerárquico, tanto visible como invisible. La buena fama de esos diversos órdenes de la jerarquía sobrenatural exige también, por lo común, cierto tributo de consumo vicario y ocio vicario. En muchos casos se han dedicado a su servicio subórdenes de servidores o dependientes que practican, en representación de ellos, un ocio vicario, de modo muy análogo al que encontramos en un capítulo anterior que practicaba la clase ociosa subordinada, en e sistema patriarcal.

Sin cierta reflexión no puede apreciarse la forma en que esas observancias devotas y la peculiaridad del temperamento que implican, o el consumo de' cosas y servicios comprendidos en el culto, están relacionados con la clase ociosa de una comunidad moderna o con los motivos económicos de los que, en el esquema moderno de la vida, es exponente esa clase. Será útil a este propósito un resumen breve de ciertos hechos que tienen importancia con respecto a esa relación.

Resultaba de un pasaje anterior de este estudio que para los fines de la vida colectiva actual, y en especial por lo que se refiere a la eficiencia industrial de la comunidad moderna, los rasgos característicos del temperamento devoto constituyen más bien un obstáculo que una ayuda. En consecuencia, deberíamos encontrar que la vida industrial moderna tiende a eliminar, selectivamente, de la constitución espiritual de las

clases ocupadas directamente en el proceso industrial esos rasgos de la naturaleza humana. En términos generales, debería ser cierto que los hábitos devotos están en decadencia, o tienden a desaparecer, entre los miembros de lo que se puede denominar la comunidad industrial efectiva. A la vez, debería ser cierto que esa aptitud o hábito' sobrevive con bastante mayor vigor en aquellas clases que no entran, de modo primordial o inmediato, como factor industrial en el proceso vital de la comunidad.

Ya se ha señalado que estas últimas clases, que viven más bien por el proceso industrial que en el proceso industrial, caen, en términos generales, en dos categorías: 1) la clase ociosa propiamente dicha, protegida, contra las tensiones de la situación económica, y 2) las clases indigentes, incluyendo a los delincuentes de la clase inferior que están excesivamente expuestos a esa tensión. Por lo que se refiere a la primera, persiste en ella un hábito mental arcaico, porque ninguna presión económica efectiva obliga a esa clase a adaptar sus hábitos mentales a la nueva situación; en tanto que, por lo que respecta a la segunda, la razón de que no ajuste sus hábitos mentales a las nuevas exigencias de la eficiencia industrial consiste en la falta de nutrición y en la ausencia del exceso de energía, necesario para realizar con facilidad el ajuste, junto con una falta de oportunidades de adquirir el punto de vista moderno y habituarse a él. La tendencia del proceso selectivo sigue en ambos casos la misma dirección.

Desde el punto de vista que inculca la vida industrial moderna, los fenómenos de subsumen habitualmente en la

relación cuantitativa de la secuencia mecánica. Las clases indigentes no sólo no llegan al mínimo de ocio necesario para poder apropiarse y asimilar las generalizaciones científicas más recientes que ese punto de vista implica, sino que, además, se encuentran por lo general en una relación tal de dependencia o subordinación personal a sus superiores pecuniarios que retrasa en grado importante su emancipación de los hábitos mentales del régimen de status. El resultado es que esas clases conservan, en cierta medida, el hábito mental que encuentra su principal expresión en un fuerte sentido del *status* personal y del que es un rasgo la devoción.

En las más viejas comunidades de la cultura europea, la clase ociosa hereditaria, junto con la masa de la población indigente, es más dada a las prácticas devotas que el promedio de la clase media industriosa dondequiera que existe una clase considerable de este tipo. Pero, en algunos de esos países, las dos categorías de humanidad conservadora arriba mencionadas comprenden virtualmente a toda la población. Allí donde esas dos clases tienen una gran preponderancia, su tendencia general modela el sentimiento popular en tal medida, que hace doblegarse a toda posible tendencia divergente que pueda producirse en la clase media, la cual carece de importancia, e impone a toda la comunidad una actitud devota.

Desde luego, no debe interpretarse lo anterior en el sentido de que esas comunidades, o clases excepcionalmente inclinadas a las observancias devotas, tiendan a conformarse en su conducta, en un grado también excepcional, a las especificaciones de ningún código moral que podamos estar

acostumbrados a asociar con este o aquel credo. Un hábito mental muy devoto no comporta, necesariamente, una observancia estricta de los mandamientos del decálogo o de las normas jurídicas. Más aún, está resultando un lugar común para los estudiosos de la vida criminal de las comunidades europeas el hecho de que las clases criminales y disolutas se distinguen por ser, en todo caso, más devotas, y devotas de modo más ingenuo, que la generalidad de la población. Donde se encuentra una relativa ausencia de la actitud devota es en quienes constituyen la clase media pecuniaria y la masa de ciudadanos respetuosos de la ley. Quienes aprecian más los méritos de los credos y observancias superiores podrán objetar a esto que la y devoción de los delincuentes de la clase inferior es una devoción espuria o, en el mejor de los casos, supersticiosa; e indudablemente la objeción es certera y va en derechura y con vigor a la finalidad deseada por quienes la formulan. Pero para nuestro actual propósito, esas distinciones extra económicas y extra psicológicas, por válidas y decisivas que puedan ser en relación con el propósito con vistas al cual se formulan, tienen que quedar necesariamente fuera de esta investigación.

Lo que ha ocurrido, en realidad, con respecto a la emancipación de ciertas clases del hábito de las observancias devotas, lo muestran las quejas formuladas modernamente por el clero, en el sentido de que las iglesias pierden la simpatía de las clases artesanas y la influencia que sobre ellas ejercían.

A la vez se cree, por lo general, que está decayendo también la cordialidad del apoyo prestado a la Iglesia por

parte de lo que comúnmente se denomina clase media, en especial por lo que se refiere a la porción masculina adulta de esa clase. Estos son fenómenos reconocidos por todos y podría parecer que una simple referencia a tales hechos bastaba para probar suficientemente la posición general aquí bosquejada. Una apelación a los fenómenos generales de la asistencia popular a la iglesia y la pertenencia a la Iglesia podría bastar para convencer de la verdad de la proporción aquí sostenida. Pero conviene detallar algo más el curso de los acontecimientos y las fuerzas que han producido este cambio en la actitud espiritual de las comunidades industriales más avanzadas de la actualidad. Ello servirá para poner de manifiesto el modo como operan las causas económicas hacia una secularización de los hábitos mentales de los hombres. A este respecto, la comunidad norteamericana nos ofrece un ejemplo convincente en grado excepcional ya que, de todas las comunidades industriales de igual importancia, ha sido ésta la menos influida por circunstancias externas.

Tomando debidamente en cuenta las excepciones y desviaciones esporádicas de lo normal, podemos resumir con la mayor brevedad la situación actual en los Estados Unidos diciendo que, por regla general, son especialmente devotas las clases inferiores en eficiencia económica o en inteligencia o en ambas cosas, como, por ejemplo, la población negra del sur, gran parte de la población extranjera de clase inferior, gran parte de la población rural, sobre todo en aquellos sectores más atrasados en materia de educación, desarrollo de su industria o contacto industrial con el resto de la comunidad. Lo mismo ocurre con los fragmentos que poseemos de

una clase indigente especializada o hereditaria o de una clase criminal o disoluta segregada del resto de la comunidad; aunque, en estas últimas, el hábito mental devoto adopta la forma de la ingenua creencia animista en la suerte y en la eficacia de las prácticas del chamanismo, con frecuencia aun mayor que la forma de una adhesión declarada a cualquier credo aceptado. Por el contrario, la clase artesana se está apartando de modo ostensible de los credos antropomórficos generalmente aceptados y de todas las observancias devotas. Esta clase se halla expuesta, de modo especial, a las tensiones intelectuales y espirituales de la industria organizada moderna, que requiere un reconocimiento constante de los fenómenos de secuencia real impersonal y una conformidad sin reseñas con la ley de causa y efecto. A la vez, esa clase no está subalimentada ni trabaja de modo excesivo, en tal grado que no le quede margen de energía para la tarea de adaptación.

El caso de la clase ociosa inferior o dudosa en Norteamérica la denominada por lo común clase medía presenta algunas peculiaridades. Difiere de su equivalente europea por lo que se refiere a su vida devota, pero difiere más bien en grado y en método que en sustancia. Las iglesias siguen teniendo el apoyo pecuniario de esta clase, aunque los credos a los que se adhiere con mayor facilidad son relativamente pobres en contenido antropomórfico. A la vez la congregación de la clase media tiende, en muchos casos, tal vez de modo un tanto remoto, a convertirse en congregación de mujeres y menores. Hay una apreciable falta de fervor devoto entre los varones adultos de la clase medía, aunque

sobrevive entre ellos un grado considerable de asentimiento benévolo y bien visto a las líneas generales del credo en el que han sido educados. Su vida cotidiana se realiza en contacto más o menos íntimo con el proceso industrial.

Esta peculiar diferenciación sexual, que tiende a delegar las observancias devotas a las mujeres y los niños, se debe, al menos en parte, al hecho de que las mujeres de clase media constituyen, en gran medida, una clase ociosa (vicaria). Lo mismo vale en menor grado para las mujeres de las clases inferiores artesanas. Viven en un régimen de *status* que procede de una etapa anterior del desarrollo industrial y conservan, en consecuencia, una estructura mental y unos hábitos mentales que las inclinan, por lo común, a una concepción arcaica de las cosas. A la vez, no se encuentran en una relación orgánica directa con el proceso industrial general, que pudiera hacerlas inclinarse de modo decidido a romper esos hábitos mentales que, para las finalidades industriales modernas, han perdido su utilidad. Es decir, la peculiar devoción de las mujeres es una expresión particular de ese conservadorismo que las mujeres de las comunidades civilizadas deben, en gran parte, a su posición económica. Para el hombre moderno la relación patriarcal del *status* no es, en modo alguno, el rasgo dominante de la vida; por el contrario, para las mujeres, y en especial para las mujeres de la clase media superior confinadas por prescripción y por las circunstancias económicas a su «esfera doméstica», esa relación es el factor vital más real y formativo. De ahí que tengan un hábito mental favorable a las observancias devotas y a la interpretación de los hechos de la vida en términos de status

personal. La lógica y los procesos lógicos de su vida doméstica cotidiana son transportados al reino de lo sobrenatural y la mujer se encuentra a gusto y satisfecha en un cuadro general de ideas que para el hombre son, en gran medida, ajenas e imbéciles.

Sin embargo, los hombres de esa clase no están desprovistos de sentimientos piadosos, aunque no sean, por lo general, de una piedad de tipo agresivo o exuberante. De ordinario, los hombres de la clase media superior adoptan, respecto a las observancias devotas, una actitud más complaciente que los hombres de la clase artesana. Acaso pueda explicarse esto, en parte, diciendo que lo que es cierto de las mujeres de esta clase lo es también, en menor grado, respecto de los hombres. Estos constituyen, en grado bastante marcado, una clase protegida de los riesgos de la vida económica, y la relación patriarcal de *status*, que persiste aún en su vida conyugal y en el empleo habitual de criados, puede también operar en el sentido de conservar un hábito mental arcaico y ejercer una influencia retardataria, en el proceso de secularización que están sufriendo sus hábitos mentales. Sin embargo, las relaciones del hombre de clase media norteamericano con la comunidad económica son, por lo general, bastante íntimas y exigentes; aunque hay que observar también de pasada, y como atenuación de lo anterior, que su actividad económica comparte a menudo en cierto grado el carácter patriarcal o casi depredador. Las ocupaciones bien vistas en esa clase y que más influencia tienen en la modelación de sus hábitos mentales, son las ocupaciones pecuniarias de las que se ha hablado, con un motivo semejante, en

un capítulo anterior. Hay mucho de la relación de mandato arbitrario y sumisión, y no poco de práctica astuta, remotamente afín al fraude depredador. Todo esto corresponde al plano de vida del bárbaro depredador en quien es habitual una actitud devota. Y, además de esto, las observancias devotas convienen también a esta clase, en cuanto favorecen su buena reputación. Pero este último incentivo de la piedad merece ser tratado aparte y vamos a ocuparnos de él inmediatamente.

Salvo en el usr, no hay en la comunidad norteamericana ninguna clase ociosa hereditaria importante. Esta clase ociosa del sur es un tanto dada a las observaciones devotas; en mayor grado que cualquier clase de una posición pecuniaria equivalente de los demás sitios del país. Es bien sabido también que los credos dominantes en el sur son de un tipo más anticuado que sus contrapartidas del norte. Corresponde a esta vida devota más arcaica del sur un inferior desarrollo industrial en esa parte del país. La organización industrial del sur tiene en la actualidad -y, sobre todo, ha tenido hasta hace muy poco- un carácter más primitivo que el del conjunto de la comunidad norteamericana. Se aproxima más al artesanado por la escasez y tosquedad de sus instrumentos mecánicos, y el elemento de señoría y servidumbre ocupa en ella un lugar más importante.

Puede notarse también que, debido a las circunstancias económicas peculiares de esta parte del país, la mayor devoción de la población del sur, tanto blanca como negra, presenta una correlación con un esquema general de vida que, en muchos aspectos, recuerda los estadios bárbaros del desa-

rrollo industrial. También son y han sido relativamente más frecuentes y menos condenados que en otras partes del país las infracciones y vicios de carácter más arcaico, como, por ejemplo, los duelos, pendencias, enemistades familiares, embriaguez, carreras de caballos, peleas de gallos, juegos de azar, incontinencia sexual masculina (puesta de manifiesto por el considerable número de mulatos). Hay también un sentido más vivo del honor -expresión del espíritu- deportivo, que deriva de la vida depredadora. En primer lugar, por lo que se refiere a la clase más rica del norte, que es la clase ociosa americana en el mejor sentido de la rúbrica, apenas es posible hablar de una actitud devota hereditaria. Esta clase se ha desarrollado hace demasiado poco tiempo para que pueda tener, a este respecto, un hábito trasmitido plenamente desarrollado, ni siquiera una especial tradición doméstica. Sin embargo, puede notarse de pasada que hay en esa clase una tendencia perceptible a adherirse -por lo menos en forma nominal, y al parecer en cierta medida de modo real- a alguno de los credos aceptados. Así, por ejemplo, las bodas, los funerales, los acontecimientos honoríficos semejantes de esa clase se solemnizan, con relativa uniformidad, con un grado especial de ceremonias religiosas. Es imposible decir hasta qué punto esa adhesión a un credo supone una reversión de buena fe a un hábito mental devoto y hasta qué punto debe clasificarse como un caso de mimetismo protector, empleado con el fin de lograr una asimilación externa a cánones de buena reputación, tomados de ideales extranjeros. Parece haber alguna propensión devota sustancial, especialmente a juzgar por el grado bastante marcado de observancias ritua-

les, que se está desarrollando en los cultos de la clase superior. Hay, entre los creyentes de la clase superior, una tendencia claramente perceptible a afiliarse a aquellos cultos que subrayan, en mayor grado, el ceremonial y los accesorios espectaculares de la adoración; y en las iglesias en que predominan los feligreses de clase superior hay, a la vez, una tendencia a acentuar los rasgos rituales del servicio y del aparato de las observancias devotas, en perjuicio de los rasgos intelectuales. Esto es cierto aun en los casos en que la Iglesia de que se trate pertenezca a una confesión con un desarrollo relativamente escaso del ritual y los elementos exteriores del culto. Este desarrollo peculiar del elemento ritual se debe, sin duda, en parte, a una predilección por los espectáculos ostensiblemente derrochadores, pero es probable que, también en parte, sea indicio de cuál es la actitud devota de los fieles. En la medida en que es cierto esto último, indica una forma relativamente arcaica del hábito devoto. En todas las comunidades devotas, de un estadio cultural relativamente primitivo y escaso desarrollo intelectual, puede observarse el predominio de los efectos espectaculares en las observancias devotas. Ello es, sobre todo, característico de la cultura bárbara. Hay en sus observancias devotas, con bastante uniformidad, una apelación directa a las emociones, utilizando todas las avenidas de los sentidos. Y en las iglesias de la clase superior contemporánea, hay una tendencia inequívoca a volver a esa forma ingenua y sensorial de atracción. Es menos perceptible en los cultos que pretenden conseguir la fidelidad de la clase ociosa inferior v de la clase media. Hay una reversión al uso de las luces de colores y los espectáculos

brillantes, un mayor empleo de símbolos, de la música orquestal y del incienso, y podría incluso decirse de lo «procesional» y lo «recesional», y de variadas evoluciones y genuflexiones: una incipiente reversión a un accesorio tan antiguo del culto como es la danza sagrada.

Esta reversión a las observancias espectaculares no se limita a los cultos de la clase superior, aunque encuentra su mejor ejemplo y su mayor acentuación en las cumbres pecuniarias y sociales de mayor altitud. Desde luego los cultos de la parte devota de la clase inferior de la comunidad, tal como los negros del sur y los elementos extranjeros más atrasados de la población, presentan también una fuerte inclinación al ritual, el simbolismo y los efectos espectaculares; es lo que cabría esperar de los antecedentes y el nivel cultural de esas clases. En esas clases, el predominio del ritual y el antropomorfismo no es tanto una reversión, como un desarrollo continuo del pasado. Pero el uso del ritual y de los rasgos devotos con él relacionados se está extendiendo también en otras direcciones. En los primeros días de la comunidad norteamericana, las confesiones predominantes partían de un ritual y unos accesorios caracterizados por una simplicidad austera; pero todo el mundo sabe que, con el transcurso del tiempo, esas confesiones han adoptado, en grado variable, muchos de los elementos espectaculares a los que antaño renunciaron. De modo general, ese proceso ha seguido el mismo ritmo que el desarrollo de la riqueza y la facilidad de la vida de los fieles y ha alcanzado su máxima expresión en aquellas clases que ocupan un grado superior, en punto a riqueza y reputación.

Las causas a las que se debe esa estratificación pecuniaria de la devoción han sido indicadas ya, en términos generales, al hablar de las diferencias de hábitos mentales entre las clases. Las diferencias de clase en materia de devoción no son sino una expresión especial de un hecho genérico. La laxitud de las prácticas religiosas de la clase media inferior, o lo que puede denominarse en términos generales la decadencia de la piedad filial en esas clases, se percibe, sobre todo, en las poblaciones urbanas ocupadas en las industrias mecánicas. De modo general, no se encuentra en la actualidad una piedad filiar impecable en aquellas clases cuya tarea se aproxima a la del ingeniero y el mecánico. Esos empleos mecánicos son, en cierto grado, un hecho moderno. Los artesanos de épocas anteriores, que trabajaban para una finalidad industrial de carácter similar a la que hoy sirve el mecánico, no eran igualmente refractarios a la disciplina de la devoción. Desde que se han producido los procesos industriales modernos, la actividad habitual de los hombres ocupados en esa rama de la industria ha cambiado mucho, por lo que respecta a su disciplina intelectual; y la disciplina a la que está expuesto el mecánico en su tarea cotidiana afecta también a los métodos y pautas de su pensamiento, en materias extrañas a su trabajo cotidiano. La familiaridad con los procesos industriales altamente organizados e impersonales del presente opera en el sentido de perturbar los hábitos mentales animistas. La ocupación del trabajador está siendo de modo cada vez más exclusivo la supervisión de un proceso de secuencias mecánicas desapasionadas. Mientras el individuo es el primer motor principal y típico del proceso y mientras el

rasgo característico del proceso industrial es la destreza y fuerza del artesano, el hábito de interpretar los fenómenos en términos de los motivos y propensiones personales no sufre, por el contacto con los hechos reales, una perturbación tan considerable y continua, que pueda llevar a su eliminación. Pero en los procesos industriales últimamente desarrollados, en que los motores primeros y los artificios por intermedio de los cuales operan tienen carácter impersonal y no individual, las bases de generalización presentes habitualmente en el ánimo del trabajador, y el punto de vista desde el cual aprehende éste habitualmente los fenómenos, son un conocimiento forzoso de la secuencia real. El resultado, por lo que respecta a la vida de la fe del trabajador, es una inclinación al escepticismo.

Se desprende, pues, de lo dicho, que hábito mental devoto alcanza su mejor desarrollo en una cultura relativamente arcaica; el término «devoto» se usa aquí, naturalmente, sólo en su sentido antropológico, sin implicar nada respecto a la actitud espiritual así caracterizada, fuera del hecho de una inclinación a las observancias devotas. Se desprende también que esa actitud devota señala un tipo de naturaleza humana, más en consonancia con el modo de vida depredador que con el proceso de vida de la comunidad, más consistente y orgánicamente industrial, desarrollado más tarde. En gran medida es expresión del sentido arcaico habitual del *status* personal -la relación del señorío y subordinación- y, por consiguiente, encaja dentro del esquema general industrial de la cultura depredadora y casi pacífica, pero no con el esquema industrial del presente. Resulta, asimismo, que ese

hábito persiste con mayor tenacidad en aquellas clases de las comunidades industriales modernas, la vida cotidiana de las cuales está más alejada de los procesos mecánicos de la industria, y que son también, en otros aspectos, las más conservadoras; en tanto que, en aquellas clases que se encuentran habitualmente en contacto inmediato con los procesos industriales modernos, y los hábitos mentales de cuyos miembros están, en consecuencia, expuestos a la fuerza coactiva de las necesidades tecnológicas, esa interpretación animista de los fenómenos y esa inclinación tendenciosa que sirven de base a las observancias devotas están en proceso de desaparición. Y resulta, por otra parte -y ello tiene especial importancia para el punto que estamos debatiendo-, que el hábito devoto gana en cierta medida, en alcance y complicación, en aquellas clases de la, comunidades modernas que disponen en mayor grado de riqueza y de ocio. En ésta como en otras relaciones, la institución de una clase ociosa opera tendiendo a conservar, e incluso rehabilitar, aquel tipo arcaico de naturaleza humana y aquellos elementos de la cultura arcaica que la evolución industrial de la sociedad, en sus etapas más recientes, tiende a eliminar.

## XIII. Supervivencias del interés no valorativo.

Conforme avanza el tiempo, el culto antropomórfico, junto con su código de observancias devotas, sufre, en proporción cada vez mayor, una desintegración progresiva, debida a la presión de las exigencias económicas y a la decadencia del sistema de *status*. A medida que avanza esa desintegración, vienen a asociarse y fundirse con la actitud devota ciertos otros motivos e impulsos, que no siempre son de origen antropomórfico ni derivados del hábito de subordinación personal. No todos esos impulsos subsidiarios, que se mezclan con el hábito devoto en la vida de devoción posterior, son enteramente congruentes con la actitud devota ni con la aprehensión antropomórfica de la secuencia de fenómenos. No siendo el mismo su origen, su influjo sobre el esquema general de la vida devota no se ejerce tampoco en la misma dirección. Se entrecruzan de muchos modos con la norma subyacente de la subordinación o vida vicaria, que es la base sustancial de la que derivan el código de observancias devotas y las instituciones eclesiásticas y sacerdotales. Debido a la presencia de esos motivos extra-

ños, el régimen de *status* social e industrial se desintegra gradualmente y el canon de la subordinación personal pierde el apoyo que deriva de una tradición inquebrantada. Hábitos e inclinaciones extraños invaden el campo de acción ocupado por este canon hasta que las estructuras eclesiástica y sacerdotal se destinan parcialmente a otros usos ajenos en cierta medida a las finalidades del esquema general de la vida devota, tal como ésta se presentaba en los días del desarrollo más vigoroso y característico del sacerdocio.

Entre esos motivos extraños que afectan el esquema general de la vida devota en su desarrollo ulterior, pueden mencionarse los motivos de la caridad y de la buena compañía o trato social; o, en términos más generales, las diversas expresiones del sentido de la solidaridad humana y la simpatía. Puede añadirse que esos usos extraños a la estructura eclesiástica contribuyen materialmente a su supervivencia, por lo que respecta al nombre y a la forma, aun entre personas que pueden estar dispuestas a abandonar lo sustancial de aquélla. Entre los motivos que han contribuido a sostener formalmente el esquema de la vida devota, figura un elemento aún más característico y penetrante: ese sentido no reverente de congruencia estética con el medio, que queda como residuo del acto de adoración moderno después de eliminar su contenido antropomórfico. Esto ha servido bien al mantenimiento de la institución sacerdotal al fundirla con el motivo de la subordinación. Este sentido o impulso de congruencia estética no tiene primordialmente carácter económico, pero tiene un efecto indirecto considerable, en lo que se refiere a la modelación del hábito mental del indivi-

duo para fines económicos, en las etapas posteriores del desarrollo industrial; su efecto más perceptible a este respecto se produce en el sentido de mitigar la tendencia egoísta bastante pronunciada, trasmitida por tradición desde las fases anteriores y más completas del régimen de status. La importancia económica de este impulso se contrapone, pues, con la de la actitud devota; aquélla tiende a calificar, sí no a eliminar, la tendencia egoísta, sofocando la antítesis o antagonismo entre el yo y el no yo; en tanto que siendo la última una expresión del sentido de subordinación y señorío personales, tiende a acentuar esa antítesis y a subrayar la divergencia entre el interés egoísta y los intereses del proceso vital genéricamente humano.

Ese residuo no valorativo de la vida religiosa -el sentido de comunión con el medio o con el proceso vital genérico-, así como el impulso de caridad o de sociabilidad, actúan de modo muy intenso en la modelación de los hábitos mentales de los hombres para finalidades económicas. Pero la acción de roda esta clase de proclividades es un tanto vaga y es difícil averiguar detalladamente de dónde proceden. Sin embargo, parece claro que la acción de toda esta clase de motivos o aptitudes actúa en un sentido contrario a los principios en que se basa la institución de la clase ociosa, que hemos formulado ya. La base de esa institución, así como de los cultos antropomórficos con ella asociados en el desarrollo cultural, es el hábito de la comparación valorativa; y ese hábito es incongruente con el ejercicio de las aptitudes de que ahora se trata. Los cánones fundamentales del esquema general de la vida de la clase ociosa son un derroche ostensible de tiempo

y bienes y una ausencia de contacto con el proceso industrial; en tanto, las aptitudes de que aquí se trata se expresan, en el aspecto económico, mediante un odio al derroche y a toda forma de vida fútil, y mediante un impulso de participación en el proceso vital o de identificación con él, ya sea en su aspecto económico o en cualquier otra de sus fases o caras.

Es evidente que esas aptitudes y los hábitos mentales a que dan origen, cuando las circunstancias favorecen su expresión, o cuando se afirman en forma dominante, son contrarios al esquema general de la clase ociosa; pero no lo es que, bajo el esquema general de la clase ociosa tal como se presenta en las etapas posteriores de su desarrollo, la vida tienda de modo consistente a reprimir esas aptitudes o a impedir la formación y ejercicio de los hábitos mentales en los que se expresan. La disciplina positiva del esquema general de la vida de la clase ociosa actúa, en gran parte, en sentido contrario. El esquema general de vida de la clase ociosa, con su disciplina positiva, impuesta por prescripción y por eliminación selectiva, favorece la primacía omni-penetrante y omni-dominadora de los cánones del derroche ostensible y la comparación valorativa en todas las coyunturas de la vida. Pero por lo que se refiere a sus efectos negativos, la tendencia de la disciplina de la clase ociosa no se fiel a los cánones fundamentales del esquema de un modo tan inequívoco. En la medida en que regulan la actividad humana en materia de decoro pecuniario, los cánones propios de la clase ociosa exigen la ausencia de contacto con el proceso industrial. Es decir, inhiben toda actividad orientada en las mismas direc-

ciones en que ejercen sus esfuerzos, habitualmente, los miembros de la comunidad que carecen de dinero. Especialmente por lo que se refiere a las mujeres, de modo más particular a las mujeres de la clase superior y la clase media superior de las comunidades industriales avanzadas, esa llega a exigir la abstención, aun del proceso emulativo de acumulación por los métodos casi depredadores de las ocupaciones pecuniarias. En su desarrollo último, la cultura pecuniaria o de la clase ociosa, surgida como variante emulativa del impulso del trabajo eficaz, está comenzando a neutralizar su propia base, al eliminar el hábito de comparación valorativa en materia de eficacia y aun de posición pecuniaria. Además, el hecho de que los miembros de la clase ociosa, tanto hombres como mujeres, se encuentren, en cierta medida, exentos dela necesidad de, ganarse la, vida en tina competencia con sus semejantes, permite a los miembros de esa clase no sólo sobrevivir, sino hasta dentro de ciertos límites, seguir sus inclinaciones en el caso de que no estén dotados de las aptitudes que favorecen el éxito en la pugna basada en la competencia. Es decir, que en el último y más pleno desarrollo de la institución, la vida de los miembros de esa clase no depende de la posesión y del ejercicio constante de las que caracterizan al hombre depredador afortunado. Las posibilidades de supervivencia de individuos no dotados de esas aptitudes son, pues, mayores en los grados superiores de la clase ociosa, que en el promedio general de una población que vive con arreglo al sistema de competencia.

Hemos visto en un capítulo anterior, al estudiar las condiciones de supervivencia de los rasgos arcaicos, que la pe-

culiar posición de la clase ociosa presenta oportunidades excepcionalmente favorables de supervivencia de rasgos que caracterizan los tipos de naturaleza humana, propios de un estadio cultural anterior y ya obsoleto. Esa clase está protegida contra la tensión de las exigencias económicas y, en este sentido, no recibe el choque rudo de las fuerzas que favorecen la adaptación a la situación económica. Ya hemos estudiado la supervivencia en la clase ociosa y la supervivencia bajo el sistema general de vida propio de la clase ociosa, de rasgos y tipos que suponen una reminiscencia de la cultura depredadora. Esas aptitudes y hábitos tienen una oportunidad excepcionalmente favorable de supervivencia dentro del régimen de clase ociosa. La posición pecuniaria protegida, que ocupa la clase ociosa, no sólo ofrece una situación favorable para la supervivencia de aquellos de sus miembros que no están dotados del conjunto de aptitudes requeridas para ser útiles en el proceso industrial moderno sino que, además, los cánones exigidos en la clase ociosa para mantener una reputación obligan, a la vez, al ejercicio ostensible de determinadas aptitudes depredadoras. Las tareas en que encuentran ejercicio las aptitudes depredadoras sirven como demostración de riqueza, linaje y ausencia de contacto con el proceso industrial. La supervivencia de rasgos depredadores en la cultura de la clase ociosa se ve fomentada, en forma negativa, por la exención de tareas industriales de que goza esa clase y, de modo positivo, por la sanción de los cánones de decoro propios de ella.

Con respecto a la supervivencia de rasgos característicos de la cultura salvaje ante-depredadora, la situación difiere en

cierto grado. La posición protegida que ocupa la clase ociosa favorece también la supervivencia de esos rasgos; pero el ejercicio de las aptitudes favorables a la paz y la buena voluntad no tiene la sanción afirmativa del código de lo decoroso. Los individuos dotados de un temperamento en el que hay grandes reminiscencias de la cultura ante-depredadora se encuentran, en cierto modo, en una posición ventajosa con respecto a la clase ociosa, en comparación con individuos de fuera de la clase y dotados de modo semejante, pues no están sujetos a la necesidad pecuniaria de contrarrestar esas aptitudes que favorecen una vida no basada en la competencia; pero tales individuos se encuentran expuestos a una especie de coacción moral, que los obliga a no tomar en consideración esas inclinaciones, ya que el código de lo decoroso los obliga a adoptar los hábitos de vida basados en las aptitudes depredadoras. Mientras el sistema de *status* permanece intacto, y mientras la clase ociosa puede emprender otros caminos de actividad no industrial que no sean los de matar el tiempo de un modo derrochador y carente de objeto, no cabe esperar ninguna desviación considerable del esquema general, establecido por la clase ociosa, de lo que es una vida merecedora de buena reputación. La presencia, dentro de la clase y en ese estadio, de un temperamento no depredador ha de considerarse como un caso de reversión esporádica. Pero los canales de desagüe no industriales y conducentes a una buena reputación, que puede encontrar la propensión humana a la acción, se ciegan debido al avance del desarrollo económico, la desaparición de la caza mayor, el declinar de la guerra, la descomposición del gobierno de

los propietarios y la decadencia del oficio sacerdotal. Cuando esto ocurre, la situación comienza a cambiar. La vida humana tiene que encontrar expresión en una dirección si no puede hallarla en otra; y donde falla el canal depredador, se recurre a otra cosa.

Como se ha indicado más arriba, la exención de las tensiones pecuniarias se ha llevado más lejos en el caso de las mujeres de clase ociosa de las comunidades industriales avanzadas, que en el de cualquier otro grupo considerable de personas. En consecuencia, puede esperarse que las mujeres presenten una reversión más acusada que los hombres a un temperamento no valorativo. Pero hay también, en los hombres de la clase ociosa, un aumento perceptible del alcance y ámbito de actividades que derivan de aptitudes que no deben clasificarse como egoístas y que no tienen, como fin, una distinción valorativa. Así, por ejemplo, la mayor parte de los hombres que tienen relación con la industria, en forma de dirección pecuniaria de una empresa, toman algún interés en que el trabajo se realice bien y sea industrialmente eficaz, y aun se enorgullecen de ello; esto, aparte del provecho que pueda derivar para ellos de cualquier mejora de esta clase. Son también conocidos los esfuerzos realizados en esta dirección de progreso no valorativo de la eficiencia industrial por parte de clubes comerciales y organizaciones de fabricantes.

La tendencia a fines distintos de los valorativos ha creado una multitud de organizaciones, el propósito de las cuales es alguna obra de caridad o de mejora social. Tales organizaciones tienen, con frecuencia, carácter casi religioso o seudo-

religioso, y participan en ellas tanto hombres como mujeres. Reflexionando un poco se presentarían multitud de ejemplos, pero para la finalidad de indicar y caracterizar las propensiones de que aquí se trata y su alcance, basta con citar algunos de los casos más patentes y conocerlos. Tales son, por ejemplo, la agitación en pro de la abstención de bebidas alcohólicas y de otras reformas sociales semejantes, de la reforma carcelaria, de la extensión de la educación, de la supresión del vicio y de la evitación de la guerra mediante el arbitraje, el desarme y otros medios; tales, en cierta medida, los settlements[7], universitarios, las denominadas guildas de vecindad, las diversas organizaciones de que son ejemplo la Asociación de jóvenes Cristianos (YMCA) y la Sociedad Juvenil Pro Conducta Cristiana (YPSCE), los círculos de costura, los clubes sociales y de arte, y aun los comerciales; tales son también, en menor medida, las fundaciones pecuniarias de establecimientos semipúblicos de caridad, educación o diversión, tanto si están dotados de recursos por individuos adinerados, como si tienen su base financiera en contribuciones aportadas por personas de menores medios de fortuna, en la medida en que tales establecimientos no tienen carácter religioso.

Desde luego, no se intenta decir aquí que tales esfuerzos deriven enteramente de motivos de tipo no egoísta. Lo que

---

[7] Organizaciones iniciadas en Inglaterra y los Estados Unidos, a fines del siglo XIX, por clérigos protestantes y estudiantes universitarios, con la intención de ampliar la labor caritativa, haciéndola más eficaz mediante una convivencia efectiva y directa de personas acomodadas y cultas con los pobres ineducados. De los settlements deriva en gran parte todo lo que hoy se conoce como «trabajo social» [T]

se afirma es que, en la generalidad de los casos, se dan motivos no egoístas y que la mayor importancia, hoy claramente perceptible, que tienen esfuerzos de este tipo en las circunstancias de la vida industrial moderna, en comparación con la que tenían bajo el régimen inquebrantado del principio de *status*, indica la presencia, en la vida moderna, de un escepticismo eficaz con respecto a la plena legitimidad de un esquema general de vida de tipo emulativo. Es un hecho tan notorio que ha llegado a ser un lugar común el de que, por lo general, figuran entre los incentivos de esta clase de obras motivos extraños: motivos de carácter egoísta, y especialmente el motivo de una distinción valorativa. Hasta tal punto es esto cierto, que muchas obras inspiradas ostensiblemente por un espíritu altruista y desinteresado se inician y se llevan a cabo, primordialmente, con vistas a realzar la reputación, y aun la ganancia pecuniaria, de sus promotores. Por lo que respecta algunos grupos considerables de organizaciones o establecimientos de esta clase, el motivo valorativo es en apariencia dominante, tanto por lo que se refiere a los iniciadores de la obra como a quienes la apoyan. Esta última observación sería especialmente cierta con respecto a aquellas obras que dan distinción a su realizador, como consecuencia del gasto grande y ostensible que exigen; como por ejemplo, la fundación de una universidad o una biblioteca o museo públicos; pero también, y acaso en la misma medida, es cierto de la obra más corriente de participación en organizaciones y movimientos que son, de modo señalado, de la clase superior. Sirven tales organizaciones y movimientos para dar fe de la buena reputación pecuniaria de sus miem-

bros, así como para recordarles en forma grata su superioridad de *status* mediante el contraste entre ellos y la humanidad inferior, a la tarea de cuyo mejoramiento se dedican, como, por ejemplo, el *settIement* universitario que ahora está en boga. Pero aun haciendo todas las concesiones y deducciones necesarias, queda una serie de motivos que no tienen carácter emulativo. El hecho mismo de que se busque la distinción, o la buena fama, por este método es prueba de que prevalece un sentido de la legitimidad y de la supuesta presencia real de un interés no emulativo, no valorativo, como factor constitutivo de los hábitos mentales de las comunidades modernas.

Es de notar que, en toda esta serie de actividades de la clase ociosa actualmente en vigor, que se realizan a base de un interés no valorativo y no religioso, las mujeres participan con mayor actividad y persistencia que los hombres, salvo, naturalmente, por lo que se refiere a aquellas obras que requieren un gran gasto. La posición pecuniaria subordinada que ocupan las mujeres las incapacita para obras que requieren grandes gastos. Por lo que se refiere a las obras encaminadas a la mejora social, los miembros del sacerdocio o clero de las sectas menos ingenuamente devotas, o de las confesiones secularizadas, se asocian con la clase de las mujeres. Esto concuerda con lo que cabría esperar en teoría. También en otras relaciones económicas se encuentra situado el clero, en una posición un tanto equívoca, entre la clase de las mujeres y la de los hombres ocupados en empresas económicas. Por tradición y por el sentido dominante de las conveniencias, tanto el clero como las mujeres de las clases acomoda-

das se encuentran colocados en la situación de una clase ociosa vicaria; en ambas clases, la relación característica que más influye en la formación de los hábitos mentales de la clase es una relación de subordinación, -es decir, una relación económica concebida en términos personales-; en ambas clases, puede percibirse vigorosamente una especial inclinación a interpretar los fenómenos en términos de relación personal y no de secuencia causal; ambas clases se apartan, en obediencia a los cánones de decoro, de los procesos ceremonialmente sucios de las ocupaciones lucrativas o productivas, que hacen que la participación en los procesos de la vida industrial contemporánea sea para ellos una imposibilidad moral. El resultado de esta exclusión ceremonial de todo esfuerzo productivo de carácter vulgar consiste en desviar una parte relativamente amplia de las energías de las modernas clases femenina y sacerdotal al servicio de intereses distintos del egoísta. El código no deja ninguna alternativa en la que pueda encontrar expresión el impulso encaminado a una acción dotada de finalidad. Entre las mujeres de la clase ociosa, el efecto de una inhibición constante de toda actividad industrialmente útil se muestra en una afirmación incesante del impulso del trabajo eficaz, en direcciones distintas de la actividad de los negocios.

Como ya se ha notado, la vida cotidiana de las mujeres acomodadas y del clero contiene un elemento de *status* mayor que el existente en la vida de la mayoría de los hombres, en especial de los hombres ocupados en tareas industriales propiamente dichas. De ahí que la actitud devota sobreviva en esas clases en mejor estado de conservación que en la

generalidad de los hombres de las comunidades modernas. De ahí que pueda esperarse que una parte importante de la energía que busca expresión en tareas no lucrativas, desempeñadas por esos miembros de las clases ociosas vicarias, se convierta en observancias devotas y obras piadosas. De ahí también, en parte, la mayor proclividad devota de las mujeres de que se ha hablado en el capítulo anterior. Pero aquí interesa más notar el efecto de esta proclividad en lo que se refiere a la modelación y el color que da a los fines de los movimientos y organizaciones no lucrativos que estamos estudiando aquí. Dondequiera que se encuentra presente, ese tinte devoto rebaja la eficiencia inmediata de las organizaciones para cualquier fin económico al que puedan dirigirse sus esfuerzos. Muchas organizaciones caritativas y de mejora social dividen su atención entre las actividades devotas y el bienestar secular de la gente, cuyos intereses aspiran a beneficiar. Apenas puede dudarse de que si se dedicara una atención y esfuerzo igualmente serios a los intereses seculares de esa gente, el valor económico inmediato de su obra sería bastante mayor de lo que es. Podría igualmente decirse, sí fuera este el lugar adecuado para ello, que la eficiencia inmediata de esas obras de mejora motivadas por la finalidad devota podría ser mayor caso de que no se vieran estorbadas por los motivos y aspiraciones seculares que generalmente coexisten con aquellos.

Hay que hacer alguna deducción del valor económico de esa clase de empresa no valorativa, como consecuencia de la intrusión del interés devoto. Pero hay que hacer también deducciones motivadas por la presencia de otros motivos

que con mayor o menor amplitud se contraponen a la tendencia económica de esa expresión no emulativa del instinto de trabajo eficaz. Si se examina detenidamente esta cuestión, se ve que lo anterior es cierto en tal medida que, una vez tomado en cuenta todo, puede incluso resultar que esa clase general de empresas tiene un valor económico dudoso, sí lo medimos en términos de la plenitud o facilidad de vida de los individuos o clases, a cuya mejora se dirige la empresa. Por ejemplo, muchos de los esfuerzos hoy en boga encaminados a la mejora de la población indigente de las grandes ciudades son, en gran parte, de carácter cultural. Por este medio, se trata de acelerar el ritmo con el que determinados elementos de la cultura de la clase superior encuentran aceptación en el esquema de la vida cotidiana de las clases inferiores. Por ejemplo, los *settlements* dirigen en parte su solicitud a aumentar la eficiencia industrial de los pobres y a enseñarles una utilización más adecuada de los medios de que pueden disponer; pero la dirigen, con no menos vigor, a inculcar, mediante el precepto y el ejemplo, ciertos puntillos que la clase superior considera correctos en materia de modales y costumbres. Examinando a fondo la cuestión se vería que la sustancia económica de esos puntillos consiste, por lo general, en un derroche ostensible de tiempo y de cosas. Esas buenas personas que salen de sus casas con el propósito de humanizar a los pobres son por lo común, y con plena conciencia, escrupulosos en extremo y muy exigentes -aunque no lo manifiesten de modo explícito- en cuestiones relativas a decoro y modales. Son, por lo común, personas de vida ejemplar, dotadas de una tenaz insistencia en la lim-

pieza ceremonial de los diversos artículos de su consumo diario. La eficacia cultural o civilizadora de esa inculcación de hábitos mentales correctos, relativos al consumo de tiempo y mercancías, no puede ser fácilmente sobrestimada; tampoco carece de importancia su valor económico para el individuo que adquiere esos ideales más elevados y de mejor reputación. En las circunstancias de la cultura pecuniaria hoy existente, la reputación -y en consecuencia el éxito- del individuo, depende en gran medida de lo bien que conozca y utilice los modales y métodos de consumo que sugieren un gasto habitual de tiempo y de cosas. Pero en lo relativo a la importancia económica ulterior de esa enseñanza de métodos de vida más dignos, hay que decir que el efecto producido consiste, en gran parte, en sustituir los métodos de conseguir los mismos resultados materiales por otros procedimientos, más costosos o menos eficaces, en relaciones en las que el hecho que tiene valor económico sustancial es el resultado material. La propaganda de la cultura consiste en gran parte en inculcar nuevos gustos o, más bien, una nueva tabla de conveniencias sociales, que han sido adaptados al esquema general de la vida de la clase superior, bajo la guía de la formulación hecha por la clase ociosa de los principios de *status* y decoro pecuniario. Esa nueva tabla de conveniencias pasa al esquema general de la vida de la clase inferior, procedente del código elaborado por un elemento de la población cuya vida se encuentra fuera del proceso industrial; y esa tabla intrusa difícilmente puede ser adecuada a las exigencias de la vida de esas clases inferiores en mayor medida que la tabla en boga entre ellas y, en especial, que la tabla

elaborada por ellas bajo la tensión de la vida industrial moderna.

Naturalmente, todo esto no intenta poner en tela de juicio el hecho de que las conveniencias de la tabla sustituta sean más decorosas que aquellas a las que desplaza. La duda que se ofrece aquí es simplemente una duda acerca de la utilidad económica de esa obra de regeneración -es decir, la utilidad económica en ese sentido es inmediato y material en el que pueden comprobarse con cierto grado de confianza los efectos del cambio, y considerada desde el punto de vista no del individuo, sino la facilidad de vida de la colectividad-. Para apreciar la utilidad económica de esas empresas de mejora social no hay que considerar las apariencias de su trabajo efectivo, ni siquiera cuando la finalidad de la empresa es primordialmente económica y el interés fundamental no es, en ningún sentido, egoísta ni valorativo. La reforma económica producida es, en gran parte, una permutación de los métodos de derroche ostensible.

Pero hay que decir algo más con respecto al carácter de los motivos desinteresados y los cánones de procedimiento que hay en toda obra de esta clase, que esté afectada por los hábitos mentales característicos de la cultura pecuniaria; y ese examen ulterior puede llevar a otra calificación de las consecuencias a que hemos llegado. Como se ha visto en un capítulo anterior, bajo la cultura pecuniaria, los cánones de lo decoroso y lo conducente a una buena reputación exige la futilidad habitual del esfuerzo, como signo de una vida pecuniariamente impecable. Resulta de ello no sólo un hábito de rebajar las ocupaciones útiles, sino también algo que tiene

una importancia más decisiva en punto a guiar la acción de cualquier grupo organizado de gente, que pretende conseguir una buena reputación social. Hay una tradición que exige que no se tenga una familiaridad vulgar con ninguno de los procesos o detalles que tienen que ver con las necesidades materiales de la vida. Se puede mostrar -y ello tiene carácter meritorio- un interés cuantitativo en el bienestar del vulgo, por medio de suscripciones o trabajando en comités y otras organizaciones semejantes. Se puede -y ello es acaso más meritorio- aún mostrar solicitud de modo general y en detalle por el bienestar cultural del vulgo, en forma de medidas destinadas a elevar sus gustos y a darle oportunidades de mejora espiritual. Pero no debe mostrarse un conocimiento íntimo de las circunstancias materiales de la vida del vulgo, ni de los hábitos mentales de las clases que lo constituyen, que pudiera dirigir eficazmente los esfuerzos de esas organizaciones a una finalidad materialmente útil. Esa repugnancia a confesar un conocimiento indebidamente íntimo de los detalles de las condiciones de vida de la clase inferior prevalece, desde luego, en grados muy diversos entre los distintos individuos; pero, por lo general, en cualquier organización del tipo que aquí estamos tratando se da en un grado suficiente para influir, profundamente, en el curso de la acción que tales organizaciones ejercen. Ese temor a toda imputación de familiaridad inconveniente con la vida vulgar tiende -como consecuencia de su acción constante al modelar el uso y los precedentes de tal organización- a dar de lado los motivos iniciales de la empresa, en favor de ciertos principios guías aconsejados por la buena reputación y reductibles, en último

término, a cuestiones de mérito pecuniario. De tal modo que, en una organización de larga tradición, el motivo inicial de fomentar la facilidad de la vida de esas clases pasa, poco a poco, a ser sólo el motivo ostensible y la obra vulgarmente eficaz de la organización tiende a quedar relegada al olvido.

Lo que es cierto a este respecto de la eficiencia de organizaciones encaminadas a una obra no valorativa, lo es también en lo que se refiere a la obra de individuos motivada por las mismas consideraciones, aunque acaso haya que admitir mayores salvedades con respecto a los individuos que a las empresas organizadas. El hábito de atribuir mérito aplicando los cánones de gasto derrochador y falta de familiaridad con la vida vulgar, propios de la clase ociosa, tanto por lo que se refiere a la producción como en lo relativo al consumo, es necesariamente fuerte en los individuos que aspiran a realizar una obra de utilidad pública. Y si el individuo olvida su posición y dedica sus esfuerzos a conseguir una eficacia vulgar, el sentido común de la comunidad -el sentido del decoro pecuniario- repudiaría inmediatamente su obra y lo volvería a su puesto. Ejemplo de ello es la administración de donaciones hechas por personas de espíritu filantrópico, con la única finalidad (al menos ostensible) de mejorar las condiciones de vida humana en algún aspecto particular. Los objetos a que se dedican con mayor frecuencia donaciones de esta clase son, en la actualidad, escuelas, bibliotecas, hospitales y asilos para inválidos y pobres. El propósito expreso del donante es, en esos casos, el mejoramiento de la vida humana en el aspecto particular mencionado en la donación; pero se encuentra invariablemente que en la ejecución de la

obra figuran otros muchos motivos, incompatibles con frecuencia con el móvil inicial, los cuales determinan que se disponga de buena parte de los medios destinados a la finalidad ostensible. Por ejemplo, pueden haberse destinado ciertos fondos a la fundación de un asilo de expósitos o de una casa de retiro para inválidos. La diversión de gastos hacía el derroche ostensible en casos semejantes no es lo suficientemente rara como para producir sorpresa o provocar una sonrisa. Una parte considerable de los fondos destinados a esa obra se gasta en la construcción de un edificio, en la fachada del cual se emplea alguna piedra estéticamente objetable, pero costosa, y que se cubre con detalles grotescos e incongruentes, destinados, como sus muros almenados, sus torrecillas, sus portones ostentosos y sus avenidas estratégicas, a sugerir ciertos métodos bárbaros de guerra. El interior de la estructura presenta los mismos rasgos, que acusan la penetrante influencia de los cánones del derroche ostensible y la hazaña depredadora. Por ejemplo, por no entrar en mayores detalles, las ventanas están colocadas con la intención de dar al observador casual la impresión de su excelencia pecuniaria, y no con vistas a la eficacia en relación con su finalidad ostensible de la conveniencia o comodidad de los beneficiarios, que han de vivir en el edificio; y los detalles de la disposición interior se conforman lo mejor posible a esa exigencia ajena a la finalidad, pero imperiosa de la belleza pecuniaria.

Naturalmente que en todo esto no hay que presumir que el donante lo habría encontrado mal, o que hubiera obrado de otro modo en el caso de haberse encargado per-

sonalmente de la obra; resulta que, en los casos en que se ejerce esa dirección personal -en que la empresa se realiza por administración y bajo la vigilancia del donante y no por quienes administran los bienes donados-, las finalidades y los modos de administración no son diferentes a este respecto. Y tampoco agradaría a los beneficiarlos ni a los observadores exteriores, a cuya comodidad o vanidad no afecta inmediatamente, que se dispusiera de los fondos en forma distinta. A nadie le gustaría que la empresa se dirigiera con vistas al uso más económico y eficaz de los medios disponibles para la finalidad material inicial de la fundación. Todos los interesados, tanto si su interés es inmediato y egoísta como si es sólo contemplativo, concuerdan en que una parte considerable de los gastos debe destinarse a las necesidades superiores o espirituales, derivadas del hábito de una comparación valorativa de hazañas depredadoras y derroche pecuniario. Pero esto no quiere decir sino que los cánones de reputación emulativa y pecuniaria penetran hasta tal punto el sentido común de la comunidad, que no permiten escape ni evasión, ni siquiera en el caso de una empresa basada ostensiblemente y por entero en un interés no valorativo.

Puede ocurrir incluso que la empresa deba su virtud honorífica, como medio de realzar la buena reputación del donante, a la supuesta presencia de ese motivo no valorativo; pues ello no impide que sea el interés valorativo el que guíe los gastos. La presencia eficaz de móviles de origen emulativo o valorativo en obras no emulativas de esta especie es algo que se puede demostrar, en general y en detalle, en cualquiera de las clases de empresa de que se ha hablado más

arriba. Dondequiera que en tales casos se presentan esos detalles honoríficos, encubren por lo común su propósito bajo designaciones que corresponden al campo del interés estético, ético o económico. Esos motivos especiales, derivados de las pautas y cánones de la cultura pecuniaria, actúan subrepticiamente para desviar un esfuerzo de tipo no valorativo, apartándolo de un servicio eficaz, sin perturbar el sentido que tiene el agente de su buena intención, o sin presentar visiblemente a su conciencia la futilidad sustancial de su obra. Puede descubrirse el efecto de esos motivos a través de toda la tabla de empresas no valorativas y encaminadas a mejorar la vida de las clases inferiores que constituyen un rasgo tan importante y sobre todo tan ostensible del esquema público de la vida de las personas acomodadas. Pero su importancia teórica es tal vez suficientemente clara como para no necesitar más aclaraciones; sobre todo, teniendo en cuenta que se dedicará detallada atención a una de esas clases de empresa los establecimientos de enseñanza superior en otro lugar.

En las circunstancias determinadas por la posición protegida que frente a las circunstancias económicas ocupa la clase ociosa parece, pues, haber cierta reversión a aquellos impulsos no valorativos que caracterizan la cultura salvaje ante-depredadora. La reversión comprende tanto el sentido del trabajo eficaz como la proclividad a la indolencia y a la amabilidad. Pero en el esquema moderno de la vida, los cánones de conducta basados en razones pecuniarias o valorativas son un obstáculo para el libre ejercicio de esos impulsos; y la presencia dominante de esos cánones de con-

ducta desvía, en gran medida, los esfuerzos hechos a base del interés no valorativo al servicio de ese interés valorativo en el que se basa la cultura pecuniaria. Para nuestro propósito actual, los cánones de decoro pecuniario son reductibles a los principios de derroche, futilidad y ferocidad. Las exigencias del decoro están presentes de modo tan imperioso en las empresas de mejora social como en las líneas de conducta, y ejercen una vigilancia selectiva sobre los detalles de dirección y administración de cualquier empresa. Como guían y adaptan el método en sus detalles, esos cánones de decoro tienen una gran eficacia para anular toda aspiración o esfuerzo no valorativo. El principio omni-penetrante, impersonal, desapasionado, de la futilidad actúa cotidianamente y opera en el sentido de impedir la expresión eficaz de aquella parte de las aptitudes ante-depredadoras que sobreviven y que se clasifican bajo el epígrafe de instinto del trabajo eficaz; pero su presencia no impide la trasmisión de esas aptitudes, ni la reaparición continua de un impulso que encuentra expresión en ellas.

En el desarrollo ulterior y posterior de la cultura pecuniaria, la exigencia de abstenerse de participar en los procesos industriales para evitar el desprecio social se lleva tan lejos que comprende, incluso, la abstención de todo empleo emulativo. En ese estadio avanzado, la cultura pecuniaria favorece de modo negativo la afirmación de las propensiones no valorativas, al rebajar la importancia atribuida al mérito de las ocupaciones emulativas, depredadoras o pecuniarias, comparadas con las de naturaleza industrial o productiva. Como se notó más arriba, la exigencia de esa

abstención de toda tarea que tenga utilidad para los seres humanos se aplica, de modo más riguroso que a otra clase cualquiera, a las mujeres de la clase superior, con la excepción, acaso más aparente que real, del clero de ciertos cultos. La razón de que sea más extremada la insistencia en exigir una vida fútil a esa clase de mujeres que a los hombres del mismo grado pecuniario y social consiste en que no sólo son una clase ociosa de grado superior, sino que constituyen a la vez una clase ociosa vicaria. Por lo que a ellas se refiere, la abstención de todo esfuerzo útil tiene un doble fundamento.

Escritores y oradores que reflejan el sentido común de la gente inteligente, acerca de la estructura y función sociales, han dicho repetidas veces, y con razón, que el índice más seguro del nivel de cultura alcanzado por cualquier comunidad -y, podría añadirse, por cualquier clase determinada de la comunidad- es la posición que en ella ocupan las mujeres. Esta observación es acaso más cierta por lo que se refiere al estadio de desarrollo económico, que en lo relativo al desarrollo a que se ha llegado en cualquier otro aspecto. A la vez, la posición que se asigna a la mujer en el esquema aceptado de vida de cualquier comunidad o cultura es, en grado muy grande, expresión de tradiciones modeladas por las circunstancias de una fase de desarrollo anterior y que, sólo de modo parcial, se han adaptado a las circunstancias económicas existentes, o a las exigencias del temperamento y los hábitos mentales que rigen la conducta de las mujeres en esa situación económica.

Ya se ha notado incidentalmente, de modo general, en el curso de este estudio del desarrollo de las instituciones

económicas, y en particular al hablar del ocio vicario y del vestido, el hecho de que la posición de las mujeres en el esquema económico moderno se contrapone, de modo más amplío y consistente que la posición de los hombres de las mismas clases, a los impulsos provocados por el instinto del trabajo eficaz. También es aparentemente cierto que el temperamento femenino incluye, en mayor proporción, el instinto que aprueba la paz y reprueba la futilidad. No es, por ello, fortuito que las mujeres de las comunidades industriales modernas den muestras de un sentido más vívido de la discrepancia existente entre el esquema generalmente aceptado de vida y las exigencias de la situación económica.

Los diversos aspectos del «problema de la mujer» han puesto de manifiesto, de modo inteligible, el grado en que la vida de las mujeres está regulada en la sociedad moderna, y en especial en sus círculos educados, por un código de sentido común, formulado bajo las circunstancias económicas de una fase anterior de desarrollo. Se siente aún que, por lo que se refiere a sus aspectos civil, económico y social, la vida de la mujer es esencial y normalmente una vida vicaria, el mérito o demérito de la cual debe imputarse, por la naturaleza misma de las cosas, a algún otro individuo que se encuentra con respecto a ella en cierta relación de propiedad o tutela. Así, por ejemplo, se siente que cualquier acción realizada por una mujer, que contraríe a una de las disposiciones del código convencional aceptado, se refleja de modo inmediato en el honor del hombre a quien pertenece aquélla. Puede haber, desde luego, cierto sentido de incongruencia en la mente de quienquiera que emite una opinión de esta clase, con res-

pecto a la fragilidad o perversidad de la mujer; pero, después de todo, el juicio del sentido común de la comunidad en tales materias se pronuncia sin muchas dudas, y pocos hombres dudarían de la legitimidad de su sentido de una tutela lesionada, en cualquier caso que pudiera surgir. Por el contrario, las malas acciones de un hombre arrojan poco descrédito sobre las mujeres cuya vida está asociada con él.

Así, pues, el esquema general de la vida buena y bella -es decir, el esquema a que estamos habituados- asigna a la mujer una «esfera» subordinada a la actividad del hombre; y se siente que toda desviación de las tradiciones que le imponen los deberes a ella asignados es antifemenina. Si lo que se discute son los derechos políticos o el sufragio, nuestro sentido común acerca de la materia -es decir, la consecuencia lógica de nuestro esquema general de vida, reflejado sobre el punto de que se trata- dice que la mujer debe estar representada en el cuerpo político y ante la ley, no de modo inmediato y por sí misma, sino a través del cabeza de la comunidad doméstica a que pertenece. Es antifemenino que aspire a una vida dirigida por ella misma y centrada en torno a ella misma; y nuestro sentido común nos dice que su participación directa en los asuntos cívicos o industriales de la comunidad es una amenaza a ese orden social que expresa nuestros hábitos mentales, tal como se han formado bajo la guía de las tradiciones de la cultura pecuniaria. «Todo este ir y venir relacionado con la "emancipación de la mujer de la esclavitud" y demás expresiones análogas es, empleando en sentido inverso el castizo y expresivo lenguaje de Elizabeth Cady Stanton, "pura estupidez". Las relaciones sociales de

los sexos están determinadas por la naturaleza. Toda nuestra civilización -es decir, todo lo que hay de bueno en ella- se basa en el hogar. El «hogar» es la comunidad doméstica con un cabeza de familia masculino. Esta opinión, pero expresada por lo común de modo más vigoroso, es la dominante acerca del *status* de la mujer, no sólo entre la generalidad de los hombres de las comunidades civilizadas, sino también entre las mujeres. Las mujeres tienen un sentido muy vivo de lo que exige el esquema convencional y, aunque es cierto que muchas de ellas no se encuentran a gusto en las condiciones impuestas por los detalles que exige el código, hay pocas que no reconozcan que el orden moral existente coloca a la mujer, por necesidad y por el derecho divino de la prescripción, en una posición subordinada al hombre. En último análisis, con arreglo a su propio sentido de lo bueno y de lo bello, la vida de la mujer es, y debe ser, en teoría, expresión de segundo grado de la vida del hombre.

Pero, a pesar de este sentido profundo acerca de cuál sea el puesto adecuado y natural de la mujer, se puede percibir ya un incipiente desarrollo del sentimiento de que todo este sistema de tutela, vida vicaria e imputación de méritos y deméritos también vicaria, es equivocado. O, por lo menos, de la idea de que aunque puede ser un desarrollo natural y una buena solución en su tiempo y lugar adecuados, y a pesar de su evidente valor estético, no sirve adecuadamente a las finalidades cotidianas de la vida en una comunidad industrial moderna. Aun ese grande e importante grupo de mujeres bien educadas de las clases alta y medía, a cuyo sentido desapasionado y matronal de las conveniencias tradicio-

nales esta relación de *status* se presenta como fundamental y eternamente justa -incluso esas mujeres cuya actitud es conservadora-, encuentran por lo común alguna ligera discrepancia de detalle entre las cosas tal como son y tal como creen que deben ser a este respecto. Pero ese grupo de mujeres modernas menos sumisas que, por la fuerza de la juventud, la educación o el temperamento, están apartadas en cierto grado de las tradiciones de *status* trasmitidas por la cultura bárbara, y en las cuales hay, acaso, una indebida reversión al impulso de auto-expresión y al instinto de trabajo eficaz, tiene un sentido de la injusticia de la situación demasiado vívido para poder conformarse con ella.

En este movimiento de la «Nueva Mujer» -que así se han denominado esos esfuerzos ciegos e incoherentes para rehabilitar la situación preglacial de la mujer-, pueden distinguirse al menos dos elementos, ambos de carácter económico. Esos dos elementos o motivos se expresan por la doble consigna de «Emancipación» y «Trabajo». Se reconoce que ambas palabras representan un sentido de injusticia muy extendido. Que ese sentimiento prevalece, es algo que reconoce incluso gente que no cree que tenga base real en la situación de hoy día. Son las mujeres de las clases acomodadas de las comunidades en las que el desarrollo industrial ha avanzado más, las que más vivo tienen y con mayor frecuencia expresan ese sentimiento de una injusticia que exige reparación. En otras palabras, hay una demanda más o menos seria, de emancipación de toda relación de *status*, tutela o vida vicaria; y la reacción se afirma con mayor vigor en la clase de mujeres a las que el esquema general de vida, tras-

mitido desde la época del régimen de *status*, impone con menos atenuaciones una vida vicaría, y en aquellas comunidades cuyo desarrollo económico se ha apartado más de las circunstancias a las que está adaptado ese esquema tradicional. La demanda proviene de aquella porción del sexo femenino a la que los cánones reguladores de la buena reputación excluyen de todo trabajo útil, reservándola para una vida de ocio y de consumo ostensible.

Más de uno de los críticos de este movimiento de la «Nueva Mujer» ha sido incapaz de interpretar sus móviles. Un observador popular de los fenómenos sociales ha resumido hace poco tiempo, con cierto calor, la posición de la «Nueva Mujer» norteamericana: «Se ve mimada por su esposo, que es el más devoto y trabajador de los esposos del mundo entero... Es superior a su esposo en lo tocante a educación y en casi todos los aspectos. Está rodeada de las atenciones más numerosas y delicadas. Sin embargo, no está satisfecha... La "Nueva Mujer" anglosajona es el producto más ridículo de la época moderna y está destinada a ser el más lamentable fracaso del siglo» Aparte de la desaprobación -acaso justificada- contenida en ese presentimiento, el resumen no añade sino oscuridad al problema femenino. El sentimiento de injusticia que tiene la mujer moderna se compone de aquellas cosas que esa típica caracterización del movimiento presenta como razones por las que debía estar contenta. Está mimada y se le permite, y aun se le exige, que consuma en grandes cantidades y ostensiblemente, en forma vicaria, para la buena reputación de su marido u otro guardián. Está exenta de toda tarea vulgarmente útil, o descalifi-

cada para ella, con objeto de que dedique su tiempo al ocio vicario, en honor de la buena reputación de su guardián natural (pecuniario). Esos oficios son los signos convencionales de la persona que no es libre, y son incompatibles, además, con el impulso humano que lleva a la actividad encaminada a algún fin. Pero la mujer está dotada de cierta cantidad de instinto del trabajo eficaz -y hay razones para creer que la porción que le corresponde es mayor que la que tiene el hombre-, y la futilidad de la vida o de los gastos es contraria a ese instinto. La mujer tiene que desarrollar su actividad vital en respuesta a los estímulos directos e inmediatos del medio económico con el que está en contacto. El impulso de vivir su propia vida a su modo y de penetrar en los procesos industriales de la comunidad, de modo más próximo que en segunda instancia, es acaso más fuerte en la mujer que en el hombre.

Mientras el lugar ocupado por el sexo femenino en la sociedad la obliga a un tráfago incesante, la mujer está, en la mayoría de los casos, bastante contenta con su suerte. No sólo tiene algo tangible y útil que hacer, sino que carece de tiempo y de posibilidades de pensar, para dedicarse a una afirmación rebelde de la propensión humana a dirigirse por sí misma que ha heredado. Y una vez que ha pasado ese estadio en que todas las mujeres tienen que dedicarse al trabajo rutinario y penoso, y cuando para las mujeres de las clases acomodadas la ocupación acreditada ha pasado a ser un ocio vicario que no exige un trabajo duro, la fuerza prescriptiva del canon de decoro pecuniario, que exige por su parte la observancia de la futilidad ceremonial, impide durante mu-

cho tiempo a las mujeres de mentalidad elevada toda inclinación sentimental a dirigirse por si mismas y a una «esfera de utilidad». Ello es especialmente cierto durante las primeras fases de la cultura pecuniaria, en que el ocio de la clase ociosa es aún, en gran parte, actividad depredadora, afirmación activa de dominio, en la que hay suficiente finalidad tangible de carácter valorativo para permitir que se tome en serio, como tarea a la que puede uno dedicarse sin sentirse avergonzado por ello. Esta condición de las cosas ha durado indudablemente en algunas comunidades hasta el momento actual. Continúa teniendo una influencia, el grado de la cual es diferente en los distintos individuos, que varía según cuál sea la vivacidad del sentido de *status* y la debilidad del impulso del trabajo eficaz que este dotado el individuo. Los hábitos derivados de la cultura depredadora y casi pacífica son variantes, relativamente efímeras y de características mentales subyacentes en la especie; ésta los debe a la disciplina prolongada del anterior estadio cultural proto-antropoide- de vida económica pacífica y relativamente indiferenciada, desarrollada en contacto con un ambiente material relativamente simple e invariable. Cuando los hábitos impuestos por el método de vida emulativo han dejado de gozar de la sanción de las exigencias económicas existentes, se inicia un proceso de desintegración por virtud del cual los hábitos mentales de desarrollo más reciente y carácter menos genérico ceden terreno, en cierta medida, ante las características espirituales más antiguas y más profundas de la especie.

Así, pues, en cierto sentido el movimiento de la «Nueva Mujer» señala una reversión a un tipo más genérico de ca-

rácter humano, o a una expresión menos diferenciada de la naturaleza humana. Es un tipo de naturaleza que hay que caracterizar como proto-antropoide y, por lo que se refiere a la sustancia, si no a la forma de sus rasgos dominantes, corresponde a un estadio cultural que puede calificarse de posiblemente subhumano. El movimiento o rasgo evolutivo en cuestión comparte, desde luego, esa caracterización con el resto del desarrollo social reciente, en la medida en que este desarrollo social da muestras de una reversión a la actitud espiritual que caracteriza el estadio indiferenciado anterior de evolución económica. No faltan por entero tales pruebas de una tendencia general a la reversión contraria al predominio del interés valorativo, aunque no son plena ni indiscutiblemente convincentes. La decadencia general del sentido del *status* en las comunidades industriales modernas es, en cierto modo, prueba de esa evolución; lo mismo ocurre con el perceptible retorno a una desaprobación de lo fútil en la vida humana y de aquellas actividades que sirven únicamente al beneficio del individuo, a costa de la colectividad o de otros grupos sociales. Hay una perceptible tendencia a condenar todo lo que suponga infligir dolor, así como a desacreditar todas las empresas de tipo merodeador, incluso cuando esas expresiones del interés valorativo no operan, de modo tangible, en detrimento material de la comunidad o del individuo que las juzga. Puede incluso decirse que, en las comunidades industriales modernas, el sentido desapasionado de la generalidad de los hombres señala como carácter humano ideal el que se inclina a la paz, a la buena voluntad y la eficiencia

económica, y no a una vida de egoísmo, fuerza, fraude y dominación.

La influencia de la clase ociosa no se ejerce de modo decidido en pro o en contra de la rehabilitación de esta naturaleza humana proto-antropoide. Por lo que se refiere a las posibilidades de supervivencia de individuos dotados de una cantidad excepcionalmente grande de esos rasgos primitivos, la posición protegida que ocupa esa clase favorece a sus miembros de modo directo al retirarlos de la lucha pecuniaria; pero, indirectamente, debido a los cánones de derroche ostensible de cosas y esfuerzo propios de la clase ociosa, la institución de tal clase disminuye las posibilidades de supervivencia de los individuos de ese tipo, en el cuerpo general de la población. Las exigencias de derroche impuestas por el decoro absorben la energía sobrante de la población en una competencia valorativa y no dejan margen para ninguna expresión de la vida que no tenga carácter valorativo. Los efectos espirituales más remotos y menos tangibles de la disciplina impuesta por el decoro actúan en la misma dirección y operan, acaso, con mayor eficacia en igual sentido. Los cánones del decoro son resultado de una elaboración del principio de comparación valorativa y, en consecuencia, operan en el sentido de inhibir todo esfuerzo no valorativo y de inculcar la actitud egoísta.

## XIV. El saber superior como expresión de la cultura pecuniaria

Con el fin de que se puedan conservar en la generación venidera determinados hábitos mentales convenientes a ciertos fines, el sentido común de la comunidad da su sanción a una disciplina y la incorpora dentro del esquema general aceptado de la vida. Los hábitos mentales formados de este modo bajo la guía de profesores y tradiciones académicas tienen un valor económico -un valor por lo que afecta a la utilidad del individuo-, no menos real que el valor económico similar de los hábitos mentales formados, sin esa guía, bajo la disciplina de la vida cotidiana. Cualesquiera características del esquema y la disciplina académicos aceptados, que deriven de las predilecciones de la clase ociosa o de la guía de los cánones de mérito pecuniario, deben ser puestas en la cuenta de esa institución, y cualquier valor económico que puedan presentar esos rasgos del esquema educativo es expresión en detalle del valor de esa institución. Por tanto, es oportuno señalar cualesquiera características peculiares del sistema educativo que sean atribuibles al esquema general de

vida de la clase ociosa, tanto por lo que se refiere a la finalidad y método de la disciplina, como en lo relativo al ámbito y carácter del cuerpo de conocimientos inculcado, Es en el saber, y de modo más particular en el saber superior, donde más patente resulta la influencia de los ideales de la clase ociosa; y como el propósito que aquí nos guía no es el de presentar una exhaustiva recolección de datos que muestre el efecto producido en la educación por la cultura pecuniaria, sino el de poner de manifiesto el método y tendencia de la influencia ejercida por esa clase ociosa sobre la educación, todo lo que vamos a intentar hacer es un examen general de las características más salientes del saber superior, que puedan servir a esta finalidad.

En cuanto al origen y comienzos del desarrollo, el saber está relacionado de modo más íntimo con la función devota de la comunidad, en especial con el conjunto de observancias en que se expresa el servicio prestado a la clase ociosa sobrenatural. El servicio mediante el cual trata de granjearse la voluntad de los agentes sobrenaturales en los cultos primitivos, no es un empleo industrialmente provechoso del tiempo y el esfuerzo de la comunidad. En consecuencia, hay que clasificarlo en gran parte como ocio vicario, practicado en honor de los poderes sobrenaturales, con los que se llevan a cabo negociaciones y cuya buena voluntad se cree conseguir mediante el servicio y las profesiones de subordinación. En gran parte, el saber primitivo consistía en un conocimiento de lo necesario para el servicio de un agente sobrenatural y la facilidad en su práctica. Por ende, era de carácter muy análogo a la preparación exigida por el

servicio doméstico de un señor temporal. En gran medida el conocimiento adquirido a través de los sacerdotes-maestros de la comunidad primitiva era un conocimiento del ritual o ceremonial; es decir, un conocimiento del modo más adecuado, eficaz o aceptable de acercarse o de servir a los agentes preternaturales. Lo que se aprendía era la manera de hacerse indispensable a esas potencias y de ponerse, por tanto, en situación de pedir, o aun de exigir, su intercesión en el curso de los acontecimientos o su abstención de intervenir en una determinada empresa. La finalidad era la propiciación, y esa finalidad se buscaba en gran parte adquiriendo facilidad en el servicio. Al parecer, sólo de modo gradual llegaron a abrirse paso hasta el conjunto de la instrucción sacerdotal o chamanista otros elementos, distintos del servicio eficiente al señor.

El servidor sacerdotal de los poderes inescrutables que se mueven en el mundo externo vino a quedar colocado en la posición de mediador entre esos poderes y la generalidad de la humanidad no instruida, ya que poseía un conocimiento de la etiqueta sobrenatural que le abría las puertas, permitiéndole a la presencia de aquellos. Y como ocurre por lo común con los mediadores entre el vulgo y sus señores, tanto si los señores son naturales como si son preternaturales, le pareció conveniente tener a mano medios de impresionar de modo tangible al vulgo con el hecho de que esos poderes inescrutables habían de hacer lo que él les pidiera. De ahí que llegase a ser parte integrante de la tradición sacerdotal un conocimiento de ciertos procesos naturales que podían emplearse para fines espectaculares, junto con cierta

habilidad manual. El conocimiento de este tipo pasa por ser conocimiento de lo «incognoscible» y debe su utilidad para los fines de los sacerdotes a su carácter recóndito. Al parecer, fue de esta fuente de donde surgió el saber como institución, y el mismo origen tiene su diferenciación de la estirpe paterna de ritual mágico y fraude chamanista, que ha sido lenta y tediosa y que apenas se ha completado aún, ni siquiera en los más avanzados de los altos seminarios del saber.

El elemento recóndito del saber es aún, y ha sido en todo tiempo, un elemento muy atractivo y eficaz para la finalidad de impresionar y aun de engañar a los ignorantes; y a los ojos del analfabeto total la posición del sabio se valora, en gran parte, en términos de su familiaridad con las fuerzas ocultas. Así, por ejemplo, y por no citar más que un caso típico en época tan tardía como mediados del siglo XIX, los campesinos noruegos han formulado instintivamente su sentido de la superior erudición de teólogos como Lutero, Melanchthon, Peder Dass y aun de un teólogo tan moderno como Grundtvig, en términos de magia. Estos, junto con una lista muy amplia de celebridades menores, tanto vivas como muertas, han sido considerados como maestros de todas las artes mágicas; y esas buenas personas han pensado que toda posición elevada en la jerarquía eclesiástica comportaba una profunda familiaridad con la práctica mágica y las ciencias ocultas. Más cerca de nosotros hay un hecho paralelo que muestra, de modo semejante, la íntima relación que existe en la opinión popular entre la erudición y lo incognoscible; y sirve a la vez de ejemplo, en forma un tanto tosca, para explicar la inclinación que da al interés cognosci-

tivo la vida de la clase ociosa. Aunque la creencia no está, en modo alguno, confinada a la clase ociosa, esa clase comprende hoy un número desproporcionadamente grande de creyentes en las ciencias ocultas de todas clases y matices. Aquellas personas cuyos hábitos mentales no han sido modelados por el contacto con la industria moderna consideran aún que el conocimiento de lo incognoscible es el último, si no el único verdadero. Así, pues, el saber comenzó por ser, en un sentido, un subproducto de la clase ociosa vicaria de los sacerdotes. Y, al menos hasta fecha muy reciente, el saber superior ha continuado siendo, en algún sentido, un subproducto u ocupación subsidiaria de las clases sacerdotales. A medida que aumentó el cuerpo de conocimientos sistematizados, fue surgiendo una distinción, cuyo origen en la historia de la educación es muy antiguo, entre el conocimiento esotérico y el exotérico; el primero -en la medida en que hay una diferencia sustancial entre los dos- comprende aquel conocimiento que no tiene relación primordial con la economía o la industria, y el segundo abarca principalmente el conocimiento de los procesos industriales y de los fenómenos naturales utilizados de modo habitual para los fines materiales de la vida. Esta línea de demarcación se ha convertido con el tiempo, al menos en el concepto popular, en la línea normal de separación entre el saber superior y el inferior.

Es significativo, no sólo como muestra de su íntima asociación con la profesión sacerdotal, sino también en cuanto indica que su actividad cae, en gran parte, dentro de aquella categoría del ocio ostensible a la que se conoce como

modales y buena educación, que las clases eruditas de todas las comunidades primitivas son muy puntillosas en lo que se refiere a formas, precedentes, gradaciones de rango, ritual, vestiduras ceremoniales y cosas accesorias del saber en general. Naturalmente, ello era de esperar y nos indica que, en su fase incipiente, el saber superior es una ocupación de la clase ociosa y, de modo más específico, una ocupación de la clase ociosa sobrenatural. Pero esa predilección por las cosas accesorias del saber indica también otro punto de contacto o de continuidad entre el oficio sacerdotal y el de sabio. Por lo que respecta a su origen, el saber, así como el oficio sacerdotal, es en gran parte excrecencia de la magia simpática; y ese aparato mágico de forma y ritual encuentra su sitio, como cosa natural, en la clase erudita de la comunidad primitiva. El ritual y las cosas accesorias tienen una finalidad oculta de carácter mágico; de modo que su presencia como factor integrante de las primeras fases del desarrollo de la magia y la ciencia es cuestión de utilidad, tanto como de afección al simbolismo.

Este sentido de la eficacia del ritual simbólico y del efecto simpático que puede producirse mediante la práctica diestra de los accesorios tradicionales del acto o finalidad en cuestión está, desde luego, presente de modo más claro y en mayor medida en la práctica mágica que en la disciplina de las ciencias, aun de las ocultas. Pero, por lo que yo sé, hay pocas personas que tengan un sentido educado del mérito académico para quienes los accesorios rituales de la ciencia sean cosa baladí. La misma gran tenacidad con que persisten esos accesorios rituales en las fases últimas de su desarrollo,

es algo evidente para quienquiera que reflexione sobre lo que ha sido la historia del saber en nuestra civilización. Aun en nuestros días la comunidad erudita conserva usos como el de la toga y el birrete, la matrícula, las ceremonias de iniciación y graduación y la colación de grados, dignidades y prerrogativas académicas en una forma que sugiere una especie de sucesión apostólica universitaria. La fuente próxima de todos esos rasgos del ritual, los vestidos, la iniciación sacramental, la trasmisión de dignidades y virtudes peculiares por el hecho de la imposición de manos y cosas semejantes utilizadas en la vida académica, es, sin duda, el uso de las órdenes sacerdotales; pero es posible descubrir su origen en un punto más remoto, en la fuente de donde los recibió la clase sacerdotal especializada propiamente dicha, en el curso de la diferenciación por la cual el sacerdote vino a distinguirse, por una parte, del hechicero, y por otra, del servidor o criado de un amo temporal. Tanto por lo que se refiere a su origen como en lo relativo a su contenido psicológico, esos usos y las concepciones en que se apoyan corresponden a un estadio de desarrollo cultural no más moderno que el del *angekok*, o el hacedor de lluvia. Su lugar en las fases recientes de las observancias devotas, así como del sistema educativo superior, es el de una supervivencia de una fase animista muy antigua del desarrollo de la naturaleza humana.

Puede afirmarse con seguridad que esas características rituales del sistema educativo del presente y del pasado reciente tienen su lugar primordial en las instituciones y grados del saber superior, liberal y clásico, y no en los grados y ramas inferiores, tecnológicos o prácticos, del sistema. En la

medida en que los poseen, las ramas inferiores y menos reputadas del esquema educativo los han tomado evidentemente de los grados superiores y su persistencia en las escuelas prácticas seria altamente improbable, por no decir más, de no tener la sanción del ejemplo continuo de los grados superiores y clásicos. Por lo que se refiere a las escuelas inferiores y prácticas y a quienes en ellas actúan, la adopción y cultivo de tales usos es un caso de mimetismo, debido a un deseo de conformarse, hasta donde sea posible, a las pautas reguladoras de la reputación académica mantenidas por los grados y clases superiores, que han heredado legítimamente esos rasgos accesorios, por derecho de sucesión directa.

Este análisis podría llevarse con seguridad un paso más allá. Las supervivencias y reversiones rituales se producen con mayor vigor y con más aire de espontaneidad en aquellos seminarios del saber que se ocupan, de modo primordial, de la educación de las clases sacerdotal y ociosa. En consecuencia, deberíamos esperar que, de un examen general del desarrollo reciente de la vida de los colegios y universidades, resultase -y resulta con bastante claridad- que, dondequiera que las escuelas fundadas para la enseñanza de las clases inferiores, en las que se difunde el conocimiento de las cosas Inmediatamente útiles, se convierten en instituciones de saber superior, el desarrollo del ceremonial y los accesorios rituales y de las «funciones» académicas complicadas marcha al mismo compás que la transición de las referidas escuelas del campo de lo vulgarmente práctico a la esfera superior y clásica. La finalidad inicial de esas escuelas y la tarea que les corresponde, de modo principal, en el primero de esos dos

estadios de su evolución ha sido preparar para el trabajo a los miembros jóvenes de las clases industriosas. En el plano del saber clásico y superior al que tienden por lo común, su aspiración dominante pasa a ser la preparación de los miembros jóvenes de las clases sacerdotal y ociosa o de una clase incipiente para el consumo de cosas materiales e inmateriales con arreglo a un método convencionalmente aceptado y que goza de buena reputación. Este ha sido, por lo común, el feliz desenlace que ha tenido el destino de las escuelas fundadas por «amigos del pueblo» para ayudar a jóvenes luchadores y, donde esa transición se produce en buena forma hay, por lo general, sí no invariablemente, un cambio paralelo hacía una vida escolar más ritual.

En la vida académica de hoy, el ritual es, por lo general, más completo en las escuelas cuyo fin principal es el cultivo de las «humanidades». Esa correlación se muestra, acaso más claramente que en ninguna otra parte, en la historia de los colegios y universidades norteamericanos de corta existencia. Puede haber muchas excepciones a la regla, en especial en aquellas escuelas que han sido fundadas por las iglesias de mejor reputación y más complicado ritual y que, en consecuencia, comenzaron en el plano conservador y clásico, o llegaron a la posición clásica por un atajo; pero la regla general, por lo que se refiere a los colegios fundados durante el siglo XIX en las comunidades norteamericanas más modernas, ha sido la de que, mientras la comunidad ha seguido siendo pobre, y mientras la población de la que han sacado sus alumnos los colegios ha estado dominada por hábitos de industria y ahorro, las reminiscencias del hechicero primitivo

no han encontrado sino una aceptación escasa y precaria en el esquema general de la vida del colegio. Pero en cuanto la riqueza comienza a acumularse de modo apreciable en la comunidad, y en cuanto una determinada escuela comienza a inclinarse hacia una clientela de clase ociosa, se produce también un aumento perceptible de ritual académico y de conformidad con las formas antiguas, en materia de vestiduras y solemnidades sociales y académicas. Así, por ejemplo, ha habido una coincidencia aproximada entre el aumento de riqueza en la clientela de cualquier colegio del Medio Oeste y la fecha de aceptación -primero como tolerancia y luego como moda imperativa- del vestido de etiqueta para los hombres y el descotado para las mujeres, como indumento académico adecuado a las ocasiones solemnes de la vida colegial, o a las reuniones de diversión social dentro del círculo del colegio. Dejando aparte la dificultad mecánica de llevar a cabo una tarea de tal envergadura, sería bastante fácil demostrar esta correlación. Lo mismo puede afirmarse del uso del birrete y la toga.

Muchos colegios de esa parte del país han adoptado en los años recientes el birrete y la toga como insignias académicas; y puede decirse con seguridad que difícilmente hubiera podido ocurrir esto en fecha muy anterior, o antes de haberse desarrollado un sentimiento de clase ociosa de suficiente volumen para apoyar un fuerte movimiento de reversión hacia una concepción arcaica del fin propio de la educación. Puede notarse que este detalle del ritual académico no sólo coincide con el sentido de la adecuación de las cosas propio de la clase ociosa, por cuanto que apela a la

propensión arcaica hacia los efectos espectaculares y la predilección por el simbolismo antiguo, sino que, a la vez, encaja perfectamente dentro del esquema general de la vida de la clase ociosa, desde el momento que implica un elemento notable de derroche ostensible. La fecha exacta en que se produjo la reversión al birrete y la toga, así como el hecho de que afectó casi al mismo tiempo a un número tan grande de instituciones académicas, parece haberse debido, en cierta medida, a una ola de sentimiento atávico de conformidad y de preocupación por la reputación que llegó a la comunidad en ese período.

Puede no ser enteramente inoportuno notar que, cronológicamente, esa curiosa reversión parece coincidir con la culminación de cierta boga del sentimiento atávico y la tradición en otras direcciones. La ola de reversión parece haber recibido su impulso inicial de los efectos psicológicamente desintegradores de la Guerra Civil. La habituación a la guerra lleva consigo una serie de hábitos mentales depredadores, por obra de los cuales el espíritu de clan reemplaza en cierta medida el sentido de solidaridad, y un sentido de distinción valorativa suplanta el impulso encaminado a la utilidad equitativa corriente. Como resultado de la acción conjunta de esos factores, la generación siguiente a una guerra tiene probabilidades de contemplar una rehabilitación del elemento de *status*, tanto en su vida social como en el esquema de observancias devotas y en otras formas simbólicas o ceremoniales. En la década que se inicia en el año ochenta y, en forma menos visible, en la anterior, se pudo percibir que iba avanzando gradualmente una ola de sentimiento que favorecía

hábitos de negocios de tipo casi depredador, la importancia del *status*, el antropomorfismo y, en términos generales, el conservadorismo. Las expresiones más directas e inmediatas del temperamento bárbaro, tales como el recrudecimiento de la proscripción y las espectaculares carreras de fraude casi depredador, hechas por ciertos «capitanes de industria», comenzaron antes y estaban en decadencia a fines de la octava década del siglo. El recrudecimiento del sentimiento antropomórfico parece haber alcanzado su momento más agudo antes de acabar la penúltima década. Pero el ritual y los accesorios de la vida académica de que aquí se trata, constituyen una expresión aún más recóndita y remota del sentimiento animista bárbaro y, en consecuencia, no alcanzaron la misma boga y desarrollo sino más lentamente, y llegaron a su expresión más amplia en fecha aun posterior. Hay razones para creer que la culminación de ese proceso ha pasado ya. A no ser por el nuevo ímpetu dado a una nueva experiencia bélica y por el apoyo que el desarrollo de una clase rica presta a todo ritual -en especial cuando su ceremonial es derrochador y sugiere de modo muy marcado gradaciones de *status*-, es probable que las mejoras y aumentos posteriores de los símbolos y ceremoniales académicos hubiesen de declinar gradualmente. Pero, aunque puede ser cierto que el birrete y la toga, y la observancia más estricta de las reglas de decoro académico que vinieron con ellos fueron traídos por esa oleada posbélica de reversión a la barbarie, tampoco hay duda de que esa reversión ritualista no podría haberse introducido en el esquema general de la vida de los colegios, hasta que la acumulación de riqueza en manos de una clase pro-

pietaria hubiera llegado a ser suficientemente grande, para proporcionar la base pecuniaria requerida por un movimiento que hubiera de llevar a los colegios del país hasta las exigencias que, en punto a saber superior, tiene la clase ociosa. La adopción del birrete y la toga es uno de los rasgos atávicos más destacados de la vida colegial moderna, y señala a la vez el hecho de que esos colegios se han convertido de modo definitivo, o aspiran a convertirse, en establecimientos para la clase ociosa.

Como ulterior evidencia de la íntima relación existente entre el sistema educativo y las pautas culturales de la comunidad, puede notarse que en los últimos tiempos hay cierta tendencia, en la dirección de los seminarios del saber superior, a sustituir al sacerdote por el capitán de industria. La situación no es, en modo alguno, completa o inequívoca. Tienen mayor aceptación como directores de esas instituciones quienes combinan el oficio sacerdotal con un alto grado de eficiencia pecuniaria. Hay una tendencia semejante, pero menos pronunciada, a confiar la tarea de instruir en el saber superior a hombres que tienen una cierta calificación pecuniaria. Como calificaciones para la tarea docente, la capacidad administrativa y la habilidad publicitaria cuentan bastante más de lo que contaban antaño. Esto se aplica de modo especial a aquellas ciencias que tienen mayor relación con los hechos de la vida cotidiana y es cierto, en particular, de las escuelas de aquellas comunidades orientadas de modo casi exclusivo por motivos económicos. Esta sustitución parcial de la eficiencia sacerdotal por la pecuniaria es concomitante de la moderna transición del ocio ostensible al

consumo ostensible, como medio más importante de conseguir y mantener una buena reputación. La correlación de ambos hechos es probablemente clara sin necesidad de insistir más en este punto.

La actitud de los centros docentes y de las clases académicas con respecto a la educación de las mujeres sirve para mostrar de qué modo y en qué medida se ha apartado el saber de su antigua posición de prerrogativa, propia de las clases sacerdotal y ociosa, e indica también hasta qué punto se ha aproximado a ser auténticamente saber desde el punto de vista realista moderno, económico o industrial. Las instituciones académicas superiores y las profesionales eruditas eran, hasta hace poco, tabú para las mujeres. Aquellos establecimientos estaban dedicados desde el principio, y en gran medida han continuado estándolo, a la educación de las clases sacerdotal y ociosa.

Como se ha puesto de manifiesto en otro sitio, las mujeres constituyeron la clase sierva originaria y, en cierta medida, en especial por lo que se refiere a su posición nominal o ceremonial, han permanecido hasta el presente en esa misma situación. Ha predominado un fuerte sentido de que la admisión de las mujeres a los privilegios del saber superior (como a los misterios eleusinos) sería contraria a la dignidad del gremio erudito. Por consiguiente, sólo en época muy reciente, y casi de modo exclusivo en las comunidades industrialmente más avanzadas, se han abierto a las mujeres los grados académicos superiores. Y aun en las circunstancias apremiantes que prevalecen en las comunidades industriales modernas, las universidades de más categoría y mejor repu-

tación muestran una extrema repugnancia a hacer tal cosa. El sentido de la dignidad de clase, es decir, del *status*, de una diferenciación honorífica entre los sexos conforme a una distinción entre dignidad intelectual superior e interior, sobrevive de modo muy vigoroso en esas corporaciones de la aristocracia del saber. Se siente que las mujeres no deberían propiamente adquirir más que aquellos conocimientos a los que se puede clasificar en uno de estos dos epígrafes: 1) en conocimientos que conducen de modo inmediato a una mejor realización de los servicios domésticos -la esfera doméstica-, y 2) aquellas habilidades y destrezas casi académicas y casi artísticas que caben, sin ningún género de dudas, bajo la denominación de ocio vicario. Se siente que es antifemenino el conocimiento que expresa el desarrollo de la propia vida del conocedor, y la adquisición del cual es consecuencia del interés cognoscitivo de quien lo adquiere, cuando no está impulsado a adquirirlo por los cánones de las conveniencias y cuando no hace referencia a un señor, cuya comodidad o buena reputación hayan de realzarse con su empleo o exhibición. De igual modo, tampoco puede ser considerado como femenino ningún conocimiento útil como demostración de un ocio que no sea vicario.

Para apreciar la relación existente entre esos seminarios superiores del saber y la vida económica de la comunidad, los fenómenos a los que acabamos de pasar revista tienen importancia más bien como indicaciones de una actitud general, que como hechos de primera importancia desde el punto de vista económico. Sirven para demostrar cuáles son la actitud instintiva y el ánimo de la clase erudita en relación

con el proceso vital de una comunidad industrial. Sirven como exponente del estadio de desarrollo que, a los efectos industriales, han alcanzado el saber superior y la clase académica, y proporcionan de este modo una indicación de lo que debe esperarse de esa clase, en aquellos puntos en que el saber y la vida de la clase tienen una relación más inmediata con la vida y la eficiencia económicas de la comunidad y con el ajuste de su esquema general de la vida a las exigencias de la época. Lo que esas supervivencias rituales indican es que no prevale el conservadurismo, sino el sentimiento reaccionario, en especial en las escuelas superiores, donde se cultiva el saber convencional.

Hay que añadir a esos indicios de una actitud conservadora otra característica, que sigue la misma dirección, pero que es un síntoma de mayor importancia que esa inclinación lúdica a las trivialidades de forma y ritual. La gran mayoría de los colegios y universidades norteamericanos están afiliados a una confesión religiosa y se inclinan, en grado bastante apreciable, a la práctica de las observancias devotas. Su putativa familiaridad con los métodos y con el punto de vista científicos deberían, al parecer, eximir al personal docente de esas escuelas de todo hábito mental animista; pero hay aún una considerable proporción de ese personal que profesa creencias antropomórficas y se inclina a las observancias del mismo carácter propias de una cultura anterior. Esas profesiones de celo devoto son debidas, sin duda, en gran parte, a consideraciones de utilidad y comodidad, tanto por parte de las escuelas en cuanto corporaciones, como por parte de los miembros de su cuerpo docente; pero no puede dudar de

que, después de todo, hay un elemento muy apreciable de sentimiento antropomórfico presente aun en las escuelas superiores. En la medida en que así ocurre, hay que considerarlo como expresión de un hábito mental arcaico, animista. Ese hábito mental tiene que influir en cierta medida en la instrucción dada en esos centros académicos y, en la misma medida, su influencia contribuye a modelar los hábitos mentales del estudiante en sentido conservador y favorable a la reversión; opera como un factor obstruccionista del avance hacia el conocimiento realista que mejor sirve a los fines de la industria.

Los deportes escolares, que tan gran boga tienen en los seminarios del saber superior de hoy día, poseen una tendencia semejante; y los deportes tienen mucho en común con la actitud devota de los colegios, tanto por lo que se refiere a su base psicológica, como en lo relativo a su efecto disciplinario. Pero esta expresión del temperamento bárbaro debe atribuirse, de modo primordial, al cuerpo estudiantil y no a la actitud de las escuelas; excepto en la medida en que los colegios o sus elementos directores patrocinan y estimulan activamente -como ocurre a veces- el desarrollo de los deportes. Puede decirse de las asociaciones estudiantiles (*fraternities*) lo mismo que de los deportes colegiales, pero con una diferencia. Los últimos son, primordialmente tina expresión del impulso depredador; las primeras son, de modo más específico expresión de aquella herencia de espíritu de clan que constituye una característica tan marcada del temperamento propio del bárbaro depredador. También es notable que subsiste una relación íntima entre las asociaciones estu-

diantiles y las actividades deportivas escolares. Después de lo que se ha dicho en un capítulo anterior con respecto al hábito deportivo y la inclinación a los juegos de azar, apenas es necesario decir nada más acerca del valor económico de ese entrenamiento deportivo y de esa preparación para la organización y la actividad de grupo.

Pero todos esos rasgos del esquema general de la vida de las clases académicas y de los establecimientos dedicados a la conservación del saber superior no son, en gran parte, sino incidentales. Es difícil considerarlos como elementos orgánicos de la obra de investigación e instrucción que constituye la finalidad ostensible de la existencia de las escuelas. Pero esas inclinaciones sintomáticas sirven para establecer una presunción respecto al carácter del trabajo realizado, considerado desde el punto de vista económico, y respecto a la tendencia que el trabajo serio realizado bajo sus auspicios da a la juventud que acude a las escuelas. Las consideraciones anteriormente hechas sugieren la presunción de que las escuelas superiores deben adoptar en su trabajo, del mismo modo que adoptan en su ceremonial, una posición conservadora; pero hay que contrastar esa presunción con la realidad, mediante una comparación del carácter económico de la labor realizada y un examen, siquiera sea superficial, del saber cuya conservación se confía a las escuelas superiores. Es bien sabido a este respecto que los más acreditados seminarios del saber han tenido, hasta fecha reciente, una posición conservadora. Han adoptado una actitud contraria a todas las innovaciones. Por regla general, un nuevo punto de vista o una nueva formulación del conocimiento no han

logrado ser admitidos y acogidos en las escuelas, sino después de que tales cosas nuevas se han abierto camino fuera de ellas. La mayor parte de las excepciones poco importantes y desviaciones no influyen de modo tangible en el punto de vista convencional o en el esquema convencional de la vida, tales como minucias en el campo de las ciencias fisicomatemáticas y nuevas interpretaciones de los clásicos, en especial las que sólo tienen importancia filológica o literaria. Con excepción del dominio de las «humanidades» en sentido estricto y salvo en la medida en que los innovadores han dejado intacto el punto de vista tradicional de las humanidades, la clase erudita reconocida y los seminarios del saber superior han visto, por lo general, con malos ojos cualquier innovación. Las nuevas concepciones y nuevos descubrimientos en materia de teoría científica, y en especial los que afectan en cualquier punto a la teoría de las relaciones humanas, no han encontrado puesto en el esquema universitario, sino tardíamente y por una otorgada a regañadientes más que por una bienvenida cordial; y los hombres que han hecho esos esfuerzos encaminados a ampliar el ámbito del conocimiento humano no han sido, por lo común, bien recibidos por sus contemporáneos eruditos. Las escuelas superiores no han dado, de ordinario, su aprobación a ningún avance serio de los métodos o del contenido del conocimiento, hasta que tales innovaciones han perdido su juventud y buena parte de su utilidad: hasta después de haberse convertido en lugares comunes del equipo intelectual de ese nuevo cuerpo de conocimientos extra académicos y de ese nuevo punto de vista, y cuyos hábitos mentales han sido modelados por ellos. Esto

es cierto por lo que respecta al pasado reciente. Sería arriesgado decir hasta qué punto puede serlo también del presente inmediato, ya que es imposible contemplar los hechos actuales desde una perspectiva que nos ayude a. formar un concepto justo de sus proporciones relativas.

Hasta ahora no se ha dicho nada del mecenazgo de las personas acomodadas, tema tratado habitualmente con cierta extensión por los escritores y oradores que se refieren al desarrollo de la cultura y la estructura social. Esta función de la clase ociosa no deja de tener una influencia importante sobre el saber superior y la difusión del conocimiento y la cultura. Son suficientemente conocidos la forma y el grado en que esa clase fomenta el saber mediante el patrono de ese tipo. Oradores cuya familiaridad con el tema les permite presentar a sus oyentes el profundo significado de ese factor cultural, lo han hecho, con frecuencia, en términos afectuosos y eficaces. Sin embargo, esos oradores han presentado el problema desde el punto de vista del interés cultural o del interés de la adquisición y mantenimiento de una buena reputación, más bien que desde el punto de vista del interés económico. Considerada desde esta última perspectiva y valorada con vistas a la utilidad industrial, esa función de las personas acomodadas, así como la actitud intelectual de los miembros de la clase acomodada, merece cierta atención y es posible presentar ejemplos de ella. Para caracterizar la relación de mecenazgo hay que notar que, desde el punto de vista externo, considerada sólo como relación económica o industrial, es una relación de *status*. El hombre de ciencia que trabaja bajo la protección de un patrono practica en honor

de éste los deberes de una vida científica vicaria, y refluye sobre el patrono cierta reputación, del mismo modo que se imputa la buena reputación a un señor en honor de quien se practica alguna forma de ocio vicario. Hay que notar también que, desde el punto de vista histórico, el fomento del saber o el mantenimiento de la actividad académica a través de la relación de mecenazgo ha sido, por lo común, un fomento del conocimiento de las tradiciones clásicas o las humanidades. Este conocimiento tiende más bien a rebajar la eficiencia industrial de la comunidad que a elevarla.

Además, por lo que se refiere a la participación directa de los miembros de la clase ociosa en el fomento del conocimiento, hay que notar que los cánones que regulan el modo de vida que hace a quien lo lleva merecedor de una buena reputación actúan en el sentido de llevar el interés intelectual, que busca expresión en esa clase, hacia la erudición clásica y formal y no hacia las ciencias que tienen alguna relación con la vida industrial de la comunidad. Las incursiones más frecuentes realizadas por miembros de la clase ociosa en campos de conocimiento distintos del clásico se han hecho en las disciplinas jurídicas y políticas y, más especialmente, en las ciencias administrativas. Estas *soidisant* ciencias son, en lo sustancial, cuerpos de máximas útiles para guiar a la clase ociosa en su tarea gubernamental, realizada sobre la base de defender la propiedad. El interés con que se estudia esta disciplina no es, pues, por lo común, simplemente un interés intelectual o cognoscitivo. Es, en gran parte, el interés práctico de las exigencias de esa relación de dominio en que están colocados los miembros de la clase. Por lo que res-

pecta a su origen, las tareas de gobierno constituyen una función depredadora, que corresponde íntegramente al esquema general arcaico de la vida de la clase ociosa. Consisten en el ejercicio del control y la coacción sobre la población, de la que saca esa clase sus medios de subsistencia. Esa disciplina, así como las incidencias prácticas que le dan su contenido, tienen para esa clase algún atractivo independiente de toda cuestión de conocimiento. Todo esto es cierto en tanto en cuanto los cargos gubernamentales siguen siendo, material o formalmente, cargos desempeñados por propietarios; y es cierto también más allá de ese límite, en la medida en que la tradición de la fase más arcaica de la evolución gubernamental ha durado hasta la vida reciente de esas comunidades modernas, en las que el gobierno de los propietarios, pertenecientes a una clase ociosa está comenzando ahora a desaparecer.

En el campo del saber en que predomina el interés cognoscitivo o intelectual -las ciencias propiamente dichas-, la cuestión se presenta de modo distinto, no sólo en lo relativo a la actitud de la clase ociosa, sino en lo que respecta a la totalidad de la dirección de la cultura pecuniaria. Debería esperarse que el saber por el saber, el ejercicio de la facultad de comprensión sin ulterior propósito, fuese preocupación de hombres a quienes ningún interés material desvía de tal investigación. La posición protegida de la clase ociosa debería permitir el libre juego del interés cognoscitivo entre los miembros de esa clase y, en consecuencia, deberíamos tener, como creen confiadamente muchos autores, una gran proporción de eruditos, hombres de ciencia y sabios proceden-

tes de esa clase y cuyo incentivo para dedicarse a la investigación científica y la especulación fuese resultado de la disciplina de una vida de ocio. Hay que esperar, en cierta medida, ese resultado, pero hay características del esquema general de la vida de la clase ociosa, acerca de las cuales ya hemos dicho lo suficiente, que desvían el interés intelectual de esa clase hacia temas distintos de la secuencia causal de los fenómenos que constituyen el contenido de las ciencias. Los hábitos mentales que caracterizan la vida de la clase son los determinados por la relación personal de dominio y por los conceptos derivados y valorativos del honor, el valor, el mérito, el carácter y otros semejantes. La secuencia causal que constituye el contenido de las ciencias no es visible desde ese punto de vista. Tampoco aumenta la buena reputación el conocimiento de hechos vulgarmente útiles. Por tanto, es probable que el interés de la comparación valorativa, en punto a mérito pecuniario o de otro tipo honorífico, ocupe la atención de la clase ociosa, en perjuicio del interés cognoscitivo, y que allí donde se forma este último interés se desvíe, por lo común, más bien hacia campos de especulación o investigación, que fomentan la buena reputación y son fútiles, que hacía el conocimiento científico.

Tal ha sido, en realidad, la historia del saber sacerdotal y de la clase ociosa, mientras no se ha abierto paso hasta la disciplina académica un cuerpo considerable de conocimientos sistematizados de origen extra académico.

Pero desde que la relación de señorío y subordinación ha comenzado a dejar de ser el factor dominante y formativo del proceso vital de la comunidad, hay otros rasgos del pro-

ceso vital y otros puntos de vista que se están imponiendo a los eruditos.

El caballero ocioso verdaderamente bien educado debe ver y ve el mundo desde el punto de vista de la relación personal; y el interés cognoscitivo, en la medida en que logra alcanzar expresión en él, tiene que tratar de sistematizar los fenómenos sobre esa base. Así ocurre con el caballero de la vieja escuela, en quien los ideales de la clase ociosa no han sufrido ninguna desintegración; y esa misma es la actitud de su descendiente actual, en la medida en que es heredero de todo el conjunto de las virtudes de la clase superior. Pero los caminos de la herencia son múltiples y no todo hijo de un caballero presenta esas características. La trasmisión de los hábitos mentales característicos del señor depredador es un tanto precaria, de modo especial en los linajes en los que sólo una o dos de las últimas generaciones han estado influidas por la disciplina de la clase ociosa. Las posibilidades de que se presente una fuerte inclinación, congénita o adquirida, hacia el ejercicio de las aptitudes cognoscitivas son, al parecer, mayores en aquellos miembros de la clase ociosa que tienen antecedentes de la clase inferior o de la clase media; es decir, los que han heredado el conjunto de aptitudes propias de las clases industriosas, y que deben su puesto en las clases ociosas a la posesión de cualidades que tienen más importancia hoy, de la que tenían en la época en que se modeló el esquema general de la vida de la clase ociosa. Pero, aun fuera de esos últimos reclutas de la clase ociosa, hay un número suficientemente dominante para modelar sus concepciones teóricas y en los que la proclividad hacia la teoría es sufi-

cientemente fuerte para encaminarlos a la investigación científica.

El saber superior debe, en parte, la intrusión de las ciencias a aquellos vástagos disidentes de la clase ociosa, que han caído bajo la influencia dominante de la tradición reciente de las relaciones impersonales y que han heredado un conjunto de aptitudes humanas que difieren, en ciertos rasgos importantes, del temperamento característico del régimen de *status*. Pero también en parte y en mayor grado, debe la presencia de este cuerpo extraño de conocimiento científico a los miembros de las clases industriosas, que se han encontrado en circunstancias suficientemente buenas para poder dedicar su atención a intereses distintos de la búsqueda del sustento diario, y cuyas aptitudes heredadas derivan de una época anterior al régimen de status, en el sentido de que sus procesos intelectuales no están dominados por el punto de vista valorativo y antropomórfico. De estos dos grupos, que comprenden aproximadamente toda la fuerza efectiva del progreso científico, es el último el que ha aportado una contribución mayor. Y con respecto a ambos, parece ser cierto que no son tanto la fuente como el vehículo, o que todo lo más constituyen el instrumento de conmutación, por intermedio del cual los hábitos mentales impuestos a la comunidad por el contacto con su medio, bajo las exigencias de la vida social y de las industrias mecánicas modernas, son utilizados por el conocimiento teórico.

La ciencia -en el sentido de un reconocimiento articulado de la secuencia causal que hay en los fenómenos, tanto físicos como sociales- no ha sido un rasgo característico de la

cultura occidental, sino desde que el proceso industrial de las comunidades occidentales ha llegado a ser sustancialmente un proceso de artificios mecánicos, en el cual la tarea del hombre es simplemente la de discriminar y evaluar las fuerzas materiales. La ciencia ha florecido, aproximadamente, en el mismo grado en que la vida industrial de la comunidad se ha conformado a esta pauta y en el mismo grado en que el interés industrial ha dominado la vida de la comunidad; y la ciencia, y en especial la teoría científica, ha avanzado en los diversos sectores de la vida y el conocimiento humanos en la proporción en que cada uno de esos diversos sectores ha llegado, sucesivamente, a tomar un contacto más íntimo con el proceso industrial y el interés económico; o, acaso sea más cierto decir, en la proporción en que cada uno de ellos se ha ido evadiendo sucesivamente del dominio de las concepciones de relación personal o *status* y de los cánones subordinados a ella: el de la adaptación a fines antropomórficos y el del valor honorífico. Sólo en la medida en que las exigencias de la vida industrial moderna han impuesto el reconocimiento de la secuencia causal, en el contacto práctico de la humanidad con su medio, han llegado los hombres a sistematizar los fenómenos de ese medio y los hechos de su contacto con él en términos de secuencia causal. De tal modo que, así como el saber superior en su forma más desarrollada como flor perfecta del escolasticismo y el clasicismo ha sido un subproducto del oficio sacerdotal y la vida del ocio, puede decirse que la ciencia moderna es un subproducto del proceso industrial. Así, pues, los hábitos mentales impuestos por la vida industrial moderna han encontrado expresión y

elaboración coherentes como cuerpo de conocimientos científicos teóricos, que se ocupa de la secuencia causal de los fenómenos, a través de esos grupos de hombres -investigadores, sabios, hombres de ciencia, inventores, especuladores-, la mayor parte de los cuales ha realizado su obra más importante fuera del abrigo de las instituciones académicas. Y en este campo extra académico de la especulación científica se han originado, de tiempo en tiempo, los cambios de método y de finalidad que han pasado a la disciplina académica.

En relación con esto, hay que notar que existe una diferencia claramente perceptible de materia y finalidad entre la instrucción dada en las escuelas primarias y secundarias, por una parte, y en los seminarios superiores del saber, por otra. Puede que la diferencia existente entre ambas, por lo que se refiere al carácter inmediatamente práctico de las enseñanzas dadas y de los conocimientos adquiridos en ellas, tenga alguna importancia y merezca la atención que ha recibido de tiempo en tiempo; pero hay una diferencia sustancial en la inclinación mental y en la espiritual que favorece una y otra disciplina. La divergencia que existe entre el saber superior y el inferior es especialmente notable, por lo que se refiere a la forma más reciente de la educación primaria en las comunidades industriales avanzadas. En ellas la instrucción se encamina de modo principal a la eficacia o destreza, intelectual y manual, en la aprehensión y empleo de hechos impersonales en su relación causal y no en la honorífica. Es cierto que, bajo el imperio de las tradiciones antiguas, originadas cuando la educación primaria era de modo predominante una mer-

cancía consumida por la clase ociosa, en la generalidad de las escuelas primarias se hace un uso liberal de la emulación para espolear la diligencia; pero incluso ese uso de la emulación como expediente está decayendo a todas luces en los grados primarios de la instrucción, en aquellas comunidades en las que la educación primaria no está guiada por la tradición eclesiástica o militar. Todo esto es cierto de modo especial, sobre todo en el lado espiritual, de aquellas porciones del sistema educativo que han sufrido inmediatamente la influencia de los métodos e ideales del *Kindergarten*.

La tendencia peculiarmente no valorativa de la disciplina del *Kindergarten* y el carácter similar de la influencia del *Kindergarten* en la educación primaria fuera de los límites propios de aquél, debe ser considerada en relación con lo ya dicho de la actitud peculiar de las mujeres de la clase ociosa, en las circunstancias de la situación económica moderna. La disciplina del *Kindergarten* se presenta, en su mejor forma -o en otros términos, está más alejada de los antiguos ideales patriarcales y pedagógicos-, en las comunidades industriales avanzadas, donde hay un número considerable de mujeres inteligentes y ociosas, y en las que el sistema de *status* ha perdido cierta parte de su rigor, bajo la influencia desintegradora de la vida industrial y la ausencia de un cuerpo coherente de tradiciones militares y eclesiásticas. Su apoyo moral lo encuentra en esas mujeres de buena posición. Las aspiraciones y métodos del *Kindergarten* son esencialmente atractivos para esa clase de mujeres que se encuentran a disgusto en las condiciones impuestas por el código pecuniario, que establece las condiciones necesarias para que la vida sea merecedora de una

buena reputación. Así, pues, el *Kindergarten* y todo lo que representa el espíritu del *Kindergarten* en la educación moderna debe atribuirse, junto con el movimiento de la «Nueva Mujer», a esa revulsión contra la futilidad y la comparación valorativa que, en las circunstancias de la vida moderna, provoca la vida de la clase ociosa en las mujeres más inmediatamente expuestas a su disciplina. Resulta de este modo que la institución de una clase ociosa favorece también aquí, indirectamente, el desarrollo de una actitud no valorativa que puede, a la larga, resultar ser una amenaza para la estabilidad de la propia institución e incluso para la estabilidad de la propia institución de la propiedad privada en que aquélla se basa.

En el pasado reciente se han producido algunos cambios tangibles en el campo de la enseñanza de los colegios y universidades. Esos cambios han consistido de modo principal en un desplazamiento parcial de las humanidades -las ramas del saber que se concibe que favorecen a la cultura, el carácter, los gustos y los ideales tradicionales- por esas otras ramas del conocimiento que favorecen la eficiencia cívica e industrial. Para expresar la misma cosa en otras palabras, esas ramas del conocimiento que favorecen la eficiencia (en último término la eficiencia productiva) han ido ganando gradualmente terreno sobre aquellas ramas que favorecen un mayor consumo, o una inferior eficiencia industrial, y un tipo de carácter adecuado al régimen de *status*. En esta adaptación del esquema instructivo, las escuelas superiores se han encontrado, por lo común, del lado conservador; cada paso que han dado hacia delante ha tenido hasta cierto punto ca-

rácter de concesión. Las ciencias han entrado en la disciplina del erudito, abriéndose paso a la fuerza desde fuera, por no decir desde abajo. Es notable que las humanidades, que han cedido tan a regañadientes terreno a las ciencias, están uniformemente adaptadas para modelar el carácter del estudiante con arreglo a un esquema de consumo tradicional y egocéntrico: un esquema de contemplación y goce de la verdad, la belleza y el bien con arreglo a una pauta convencional de propiedad y excelencia, la característica saliente de la cual es el ocio, *otium cum dignitate*. Los defensores de las humanidades han sostenido, en un lenguaje velado por su propia habituación al punto de vista arcaico decoroso, el ideal encarnado en la máxima *fruges consumere nati*. En las escuelas que han sido modeladas por una cultura de clase ociosa y se basan en ella, esa actitud no debe resultar sorprendente.

Los fundamentos expresos, basándose en los cuales se ha tratado, hasta donde es posible, de mantener intactas las pautas y métodos de cultura recibidos por tradición, son igualmente característicos del temperamento arcaico y de la teoría de la vida propios de la clase ociosa. Por ejemplo, se considera «superiores», «más nobles», «más dignos», el goce y la tendencia derivada de la contemplación habitual de la vida, ideales, especulaciones y métodos de consumir tiempo y cosas en boga en la clase ociosa de la Antigüedad clásica, que a los que resultan a este respecto de una familiaridad análoga con la vida cotidiana y el conocimiento y aspiraciones de la humanidad corriente de una comunidad moderna. Ese saber, el contenido del cual es un conocimiento profundo de los hombres y las cosas actuales, es, en comparación con el clá-

sico, «inferior», «bajo», «innoble», a veces se llega a aplicar a este conocimiento realista de la humanidad y la vida cotidiana el epíteto de «subhumano»

Esta afirmación de los defensores de las humanidades que pertenecen a la clase ociosa parece ser fundamentalmente certera. Desde el punto de vista estético, el goce y la cultura -o la actitud espiritual o hábito mental- resultantes de una contemplación habitual del antropomorfismo, del espíritu de clan y la complacencia en sí mismo del caballero de antaño, o de una familiaridad con las supersticiones animistas y la truculencia exuberante de los héroes homéricos, por ejemplo, es más legítima que los resultados correspondientes derivados de un conocimiento realista de las cosas y de una contemplación de la eficiencia cívica o industriosa contemporánea. No puede haber gran discusión respecto a que los hábitos primeramente mencionados son superiores en punto a valor estético u honorífico y, en consecuencia, en punto a la «dignidad», que es la base resultante de la comparación. El contenido de los cánones de gusto, y más particularmente de los cánones de honor, es, por la naturaleza de las cosas, una resultante de la vida anterior y de las circunstancias pasadas de la raza, trasmitidas a la generación posterior por herencia o por tradición; y el hecho de que un prolongado dominio de un esquema general de la vida depredador y propio de una clase ociosa haya modelado profundamente los hábitos mentales, y el punto de vista de la raza en el pasado, es una base suficiente para un dominio genéticamente legítimo de tal esquema general de la vida, en gran parte de lo que concierne a los problemas de gusto en la actualidad. Para nues-

tro propósito actual, los cánones que regulan el gusto son hábitos raciales, adquiridos por una habituación más o menos prolongada a aprobar o desaprobar el tipo de cosas sobre las que se emite un juicio de gusto favorable o desfavorable. En igualdad de circunstancias, cuanto más larga e interrumpida sea la habituación, más legítimo es el canon regulador del gusto de que se trate. Todo esto parece ser aún más cierto de los juicios relativos a la valía o al honor, que de los juicios relativos al gusto.

Pero cualquiera que sea la legitimidad estética del juicio desfavorable recaído sobre la enseñanza moderna, en opinión de los defensores de las humanidades, y por reales que puedan ser los méritos de la afirmación de que la tradición clásica es más digna y produce un carácter y una cultura más verdaderamente humanos, no tiene nada que ver con el problema que nos ocupa. De lo que se trata ahora es de saber hasta qué punto son o no favorables esas ramas del saber y el punto de vista que representan en el sistema educativo con respecto a una vida colectiva eficiente en las circunstancias industriales modernas: en qué medida favorecen una adaptación más fácil a la situación económica actual. La cuestión es económica, no estética; y los patrones del saber de la clase ociosa, que encuentran expresión en la actitud despectiva de las escuelas superiores hacia el conocimiento realista, deben valorarse, para nuestro propósito actual, sólo desde este punto de vista. A este propósito, el uso de epítetos tales como «noble», «bajo», «superior», «inferior», etc., sólo tiene importancia en cuanto que muestra el ánimo y el punto de vista de los contendientes; tanto si defienden la dignidad de

lo nuevo, como si son partidarios de la dignidad de lo viejo. Todos esos epítetos son honoríficos o humillantes; es decir, son términos de comparación valorativa que, en último análisis, entran en la categoría de lo que contribuye a dar y mantener una buena reputación o a quitarla; es decir, corresponden al conjunto de ideas que caracteriza el esquema general de la vida del régimen de *status*, es decir, son, en sustancia, expresión deportiva, expresión del hábito mental depredador y animista; es decir, indican un punto de vista y una teoría de la vida arcaicos, que pueden ser adecuados al estadio depredador de cultura y de organización económica del que derivan, pero que, desde el punto de vista de la eficiencia económica, en el sentido más amplio de la palabra, son anacronismos contraproducentes.

Los clásicos y la posición de privilegio que ocupan en el esquema general de la educación al que se aferran con tan fuerte predilección los seminarios superiores del saber, sirven para modelar la actitud intelectual y rebajar la eficiencia económica de la nueva generación erudita. Esto lo hacen no sólo sosteniendo un ideal humano arcaico, sino también inculcando la discriminación entre el conocimiento cuya posesión realza la buena reputación y el que la rebaja. Este resultado se consigue por dos procedimientos: 1) inspirando una aversión habitual hacia todo saber meramente útil frente al que no es más que honorífico, y modelando así los gustos del novicio de buena fe, haciéndole sentir complacidos sus gustos única, o casi únicamente, en aquel ejercicio intelectual que no produce, de modo normal, ninguna ganancia industrial o social, y 2) empleando el tiempo y el esfuerzo del es-

tudiante en adquirir un conocimiento que no tiene utilidad, salvo en la medida en que ese saber se ha incorporado convencionalmente a la suma de saber necesitada por el erudito y ha afectado, en consecuencia, a la terminología y lenguaje empleados en las ramas útiles del conocimiento. Salvo por lo que se refiere a esta dificultad terminológica -que es en sí una consecuencia de la boga de los clásicos en el pasado-, un conocimiento, por ejemplo, de las lenguas antiguas no tendría importancia práctica para ningún hombre de ciencia o erudito no ocupado primordialmente en tareas de carácter lingüístico. Naturalmente, todo esto no tiene nada que ver con el valor cultural de los clásicos, ni hay aquí ninguna intención de menospreciar la disciplina de los clásicos o la tendencia que su conocimiento da al estudiante. Esa tendencia parece ser de carácter económicamente contraproducente, pero este hecho -en realidad bastante notorio- no tiene por que preocupar a quien tiene la suerte de encontrar consuelo y vigor en la tradición clásica. El hecho de que el saber clásico opere en el sentido de contrariar las aptitudes de traba o de quien lo aprende, debe pesar poco en el juicio de quienes piensan que el trabajo eficaz tiene poca importancia comparado con el cultivo de ideales decorosos:

*Iam fides et pax et honor pudorque*
*Priscus et neglecta redire virtus*
*Audet.*[8]

[8] Horacio, Carmen Saeculare, 56 y ss. Ya la buena fe, la paz, el honor y el pudor de los viejos tiempos y las cualidades morales antes rechazadas se atreven a volver. [N. del E.]

Debido a la circunstancia de que este conocimiento ha pasado a ser parte de las exigencias elementales de nuestro sistema de educación, la capacidad de usar y entender algunas de las lenguas muertas del sur de Europa no sólo es agradable para la persona que encuentra ocasión de exhibir sus aptitudes a este respecto, sino que la evidencia de tal conocimiento sirve a la vez de recomendación a todo sabio con respecto a su auditorio, tanto erudito como lego. Se supone, por lo general, que se ha empleado cierto número de años en adquirir esa información sustancialmente inútil, y su falta crea una presunción de saber apresurado y precario, así como de carácter vulgarmente práctico, igualmente perjudicial con arreglo a las pautas convencionales de erudición sólida y vigor intelectual.

Lo mismo ocurre con la compra de cualquier artículo de consumo por un comprador que no es juez experto de los materiales o del trabajo empleado en él. Hace su cálculo del valor del artículo basándose, sobre todo, en la apariencia costosa del acabado de aquellas partes y rasgos decorativos que no tienen relación inmediata con la utilidad intrínseca del artículo; se presume que subsiste cierta proporción, mal definida, entre el valor sustancial del artículo y el costo del adorno añadido para poderlo vender. La presunción de que, ordinariamente, no puede haber una erudición sólida donde falta el conocimiento de los clásicos y las humanidades lleva a que el cuerpo estudiantil haga un ostensible derroche de tiempo y trabajo para adquirir ese conocimiento. La importancia atribuida convencionalmente a cierto derroche ostensible, como accesorio de toda formación que da a quien la

posee una buena reputación, ha afectado a nuestros cánones de gusto y de utilidad en materia de erudición, de modo muy semejante a como el mismo principio ha influido en nuestro juicio acerca de la utilidad de los bienes manufacturados.

Es cierto que, en la medida en que el consumo ostensible ha ganado más y más terreno sobre el ocio ostensible como medio de conseguir y mantener una buena reputación, la adquisición de las lenguas muertas ha ido dejando de ser una exigencia tan imperativa como lo era antaño y que su virtud talismánica como vocero de la erudición ha sufrido una rebaja concomitante. Pero, aunque esto es cierto, lo es también que los clásicos no han perdido apenas valor en cuanto prueba de respetabilidad erudita, ya que para ese propósito basta con que el erudito pueda demostrar algún saber reconocido convencionalmente, como prueba de haber gastado tiempo en adquirirlo; y los clásicos se prestan con gran facilidad a este uso. En realidad, caben pocas dudas de que ha sido su utilidad como prueba de haber derrochado tiempo y esfuerzo y, por ende, de la fortaleza pecuniaria requerida para poderse permitir este derroche, lo que ha asegurado a los clásicos la posición preeminente que ocupan en el esquema general del saber superior y lo que ha llevado a que se les considere como el más honorífico de todos los saberes. Sirven a los fines decorativos del saber de la clase ociosa mejor que cualquier otro cuerpo de conocimiento y, por ende, constituyen un medio muy eficaz para adquirir o mantener una buena reputación.

A este respecto, los clásicos no han tenido apenas rival hasta muy recientemente. En el continente europeo siguen

atletismo escolar se ha abierto paso y ocupa un lugar reco nocido como esfera apropiada de brillo académico, esta úl tima rama del saber -si el atletismo puede clasificarse como tal- se ha convertido en rival de los clásicos en punto a pr - macía en la educación de la clase ociosa, en las escuelas no - teamericanas e inglesas. Los deportes atléticos tienen una

cuanto saber propio de la clase ociosa, ya que el éxito como atleta presume no sólo un derroche de tiempo, sino también s-

En las universidades alemanas, el lugar ocupado en las nor teamericanas e inglesas por los deportes atléticos y las aso ciaciones estudiantiles (*fraternities*
griegas en cuanto ocupación académica de la clase ociosa, lo han tenido en cierta medida una hábil y graduada capacidad

Es difícil que la clase ociosa y sus pautas de virtud - arcaísmo y derroche- hayan podido tener influencia directa

del saber superior; pero la tenaz retención de los clásicos en las escuelas superiores y el alto grado de reputación unido a

íntimo con las exigencias del arcaísmo y el derroche.

La palabra «clásico» comporta siempre esta nota de d - rroche y arcaísmo, tanto sí se usa para denotar las lenguas

y dicción en el lenguaje vivo, como si se emplea para denotar

otras formas de actividad o aparato académico a los que se aplica con menor propiedad. Así, por ejemplo, se denomina inglés «clásico» al idioma arcaico de la lengua inglesa. Su uso es imperativo siempre que se hable y se escriba acerca de temas serios, y la facilidad en su empleo dignifica hasta la charla más trivial y llena de lugares comunes. Desde luego que la forma moderna de la dicción inglesa no se escribe nunca. Hasta los escritores menos literarios o más sensacionalistas tienen el sentido de esa conveniencia impuesta por la clase ociosa, que requiere el arcaísmo en el lenguaje en un grado suficiente para impedirles caer en semejante *lapsus*. Por otra parte, el estilo más elevado y convencional de dicción arcaica sólo es de uso apropiado -y ello es muy característico- en las comunicaciones entre una divinidad antropomórfica y sus súbditos. A medio camino entre los dos extremos, se encuentra el lenguaje cotidiano empleado en la conversación y la literatura de la clase ociosa.

La dicción elegante, tanto al hablar como al escribir, es un medio eficaz de conseguir y mantener una buena reputación. Es importante conocer con alguna precisión el grado de arcaísmo convencionalmente requerido al hablar sobre cualquier tema. El uso es bastante distinto en el púlpito y en el mercado; este último, como podría esperarse en teoría, admite el empleo de palabras y giros relativamente nuevos y eficaces, aun por personas que cuidan en extremo su lenguaje. El evitar cuidadosamente los neologismos es honorífico, no sólo porque induce a creer que se ha gastado tiempo en adquirir el hábito del lenguaje que tiende al desuso, sino también en cuanto demostración de que quien habla ha esta-

familiarizadas con ese tipo de lenguaje. Muestra, por tanto, los antecedentes de la clase ociosa que tiene esa persona.

han dedicado varias vidas sucesivas a ocupaciones distintas de las vulgarmente útiles; pero esa presunción no es, en m -
do alg no, una prueba concluyente.

El mejor ejemplo del clasicismo fútil que puede enco -
trarse fuera del Lejano Oriente es la ortografía convencional
x-

persona a los ojos de quienes poseen un sentido bien desa
rrollado de la verdad y la belleza. La ortografía inglesa satis
face todas las exigencias de los cánones que regulan la buena reputación bajo la ley del derroche ostensible. Es arcaica,
m-

captar. En consecuencia, es la primera y más fácil prueba de merecer o no una buena reputación en materia de saber, y la

una vida académica impecable.

Con respecto a esta pureza de lenguaje, como con re -
pecto a otros puntos en donde hay un uso convencional

hablan en favor del uso adoptan instintivamente una actitud defensiva. Sostienen, sobre todo, que un uso puntilloso de

pensamiento de modo más adecuado y preciso de lo que lo haría el uso directo de la forma más reciente de inglés habl -

do; a pesar de ser evidente que las ideas de hoy se expresan eficazmente en la jerga de hoy. El lenguaje clásico tiene la virtud honorífica de la dignidad; provoca atención y respeto porque es el método de comunicación acreditado dentro del esquema general de la vida de la clase ociosa, ya que comporta una clara sugestión de que quien lo emplea ha estado exento de toda ocupación industrial. La ventaja de las locuciones acreditadas consiste en que favorecen una buena reputación, y la favorecen porque son complicadas y anticuadas y sugieren, por ende, un derroche de tiempo y la exención del uso y de la necesidad de emplear un lenguaje directo y vigoroso.